

УДК 338.43:339.13:637.5  
JEL Q13, D4

## Теоретичні засади та практичні підходи до врегулювання взаємовідносин між учасниками ланцюга постачання м'яса

Копитець Н.Г.<sup>1</sup> , Волошин В.М.<sup>2</sup> 

<sup>1</sup> Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

<sup>2</sup> Національний науковий центр «Інститут землеробства  
Національної академії аграрних наук України»

 Копитець Н.Г. E-mail: Nataliia\_kopitets@ukr.net



Копитець Н.Г., Волошин В.М. Теоретичні засади та практичні підходи до врегулювання взаємовідносин між учасниками ланцюга постачання м'яса. Економіка та управління АПК. 2022. № 1. С. 72–84.

Kopytets N., Voloshyn V. Theoretical principles and practical approaches to the relations regulation between the participants of the meat supply chain. AIC Economics and Management. 2022. № 1. PP. 72–84.

Рукопис отримано: 01.04.2022 р.

Прийнято: 20.04.2022 р.

Затверджено до друку: 24.06.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-172-1-72-84

Стаття присвячена вивченню теоретичних засад та практичних підходів до врегулювання взаємовідносин між учасниками м'ясопродуктового ланцюга постачання. Питання формування та трансформації продовольчих ланцюгів наразі є одними з найбільш обговорюваних і досліджуваних іноземними та вітчизняними науковцями.

Обґрунтовано, що за формування кінцевої ціни частка безпосередніх виробників яловичини та свинини має негативну динаміку скорочення та коливається в межах 30–40 %. Значно більша частка виробників у роздрібній ціні м'яса птиці (47,1–59,5 %), що пояснюється вертикальною інтеграцією та замкнутим циклом виробництва.

Доведено, неузгодженість економічних відносин між учасниками ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживач ринку м'яса впливає як на забезпеченість м'ясопереробних підприємств сировиною, так і на формування цін, які б задовольняли всіх учасників та є причиною незадовільної цінової ситуації на м'ясо.

Узагальнення теоретичних, методологічних та практичних засад щодо функціонування продовольчого ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання м'яса, аналіз і оцінка участі кожної з ланок та вивчення міжнародного досвіду дозволили виокремити ряд напрямів врегулювання взаємовідносин між ними, що передбачають збільшення частки участі сільськогосподарського виробника: укладання справедливих та ефективних договорів між учасниками ринку м'яса; створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та інших об'єднань виробників; формування та функціонування мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції; підтримка створення та розвитку коротких ланцюгів постачання; розвиток інноваційних логістичних підходів та методів, заснованих на сучасних цифрових технологіях.

Встановлено, що відносини між учасниками ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання м'яса мають будуватися на принципах довіри, справедливості, взаємної поваги, корпоративної соціальної відповідальності.

Обґрунтовано, що зміни вимог споживачів до продуктів харчування, зокрема до м'яса, посилення конкуренції, зміни у державному регулюванні, технологічні досягнення, підвищений акцент на ефективності та стійкості, безпеці харчових продуктів впливають на зміни у бізнесі та стратегіях конкурентоспроможності, які в кінцевому підсумку приводять до трансформацій у продовольчих ланцюгах у вигляді нових та інноваційних логістичних підходів і методів.

**Ключові слова:** ринок м'яса, продовольчий ланцюг, ціна, врегулювання взаємовідносин, інноваційні логістичні підходи.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Постійне зростання чисельності населення світу актуалізує та потребує вирішення питання створення ефективних, стійких, безпечних і здорових систем забезпечення продуктами харчування [1]. Виробництво та розподіл продуктів харчування наразі є одними з найбільш обговорюваних та досліджуваних тем у контексті сталого розвитку.

Особливої актуальності в умовах економічної турбулентності набуває завдання забезпечення ефективного функціонування ланцюгів стратегічних товарних ринків через впровадження виважених механізмів і заходів їх регулювання [2].

Ринок м'яса є важливою складовою продовольчого ринку країни, від стабільності функціонування якого значною мірою залежать рівень життя населення та забезпечення продовольчої безпеки країни. М'ясо та м'ясні продукти належать до найважливіших продуктів харчування [3].

Інтенсифікація виробництва продукції тваринництва широко пропонується для задоволення зростаючих потреб у тваринницькій продукції та сприяння покращенню засобів щодо функціонування сільських домогосподарств [4].

Для розвитку ринку м'яса необхідні заходи щодо поліпшення ситуації в усіх сегментах продовольчого ланцюга ринку м'яса (виробництво продукції тваринництва, переробка м'ясної сировини і реалізація кінцевої продукції) [5].

Інтеграція виробництва та переробки, розподілу та споживання продуктів харчування на місцевих ринках у сільській місцевості була предметом досліджень С. Форсмана і Дж. Паананена. Якісне тематичне дослідження присвячено відносинам між сільськими постачальниками продуктів харчування та підприємствами громадського харчування у Фінляндії. До інтеграції автори підходять із погляду альтернативного ланцюга постачання продуктів харчування, наприклад, місцевої продовольчої системи [6].

Науковці з Тайланду відмічають, що ланцюг постачання свиней є довгим і нестійким до змін навколишнього середовища. Найбільш уразливою ланкою в ланцюгу є вирощування свиней. Тому вони розробили модель системної динаміки як інструмент для менеджерів, що дозволяє візуалізувати рух всього виробничого ланцюга. Цей інструмент дозволяє інтегрувати важливі чинники на кожному рівні розведення, які впливатимуть на кількість свиней на відгодівлі [7].

У статті К. Перез, де Р. Кастро, М. Фонт і Фурнолз підкреслюється складність ланцюга постачання свинини для отримання якісної продукції та демонструється, що, розглядаючи виробництво свинини як ланцюг, а не як окремі етапи, які виконують різні компанії, м'ясний сектор може легше вирішити завдання точного реагування на вимоги споживачів [8].

О. Ахумада і Дж.Р. Віллібос зосередили увагу на застосуванні моделей планування в ланцюгу постачання агропродовольчих товарів. Основний акцент було зроблено на планування виробництва та розподілу цих товарів [9].

Фінансові втрати в ланцюгу постачання свинини вивчали Джоао Г.М. Дош Рейс, Сіваніла Т. Мачадо, Родриго С. Сантос, Іреніла Де А. Наас, Роне В. Олівейра, зазначаючи, що між фермою та бойнями відбуваються втрати живої маси свиней. Неможливо проаналізувати ці втрати лише в одній ланці ланцюга. Необхідно також враховувати ціну, яку сплачує кінцевий споживач, від якої одержують винагороду всі учасники ланцюга постачання свинини [10].

Якість ланцюга постачання сільськогосподарських свіжих продуктів досліджували Ман Мохан Сіддх, Гунджан Соні, Ракеш Джайн, Мілінд Кумар Шарма, Вінод Ядав [11].

Біргіт Шульце-Ехлерс і Свен Андерс встановлювали причини за яких ланцюги постачання свинини переважно орієнтовані на масове виробництво у поєднанні з простежуваністю та безпекою харчових продуктів, тимчасом мало уваги приділяється потенційно прибутковим нішевим ринкам, орієнтованим на внутрішні ознаки якості. Використовуючи усталені аналітичні рамки гедоністичного ціноутворення та економіки транзакційних витрат, вони пропонують альтернативні стратегії сегрегації та просування органолептично диференційованої свинини [12].

Дослідники з Кіпру спробували визначити несумлінну торгівельну практику, що існує у кіпрському ланцюгу постачання продуктів харчування, оцінити її вплив на залучені зацікавлені сторони та надати рекомендації, які допоможуть перенести відповідну Директиву ЄС до національного законодавства [13].

Задоволеність цінами та лояльність виробників, значення посередників у ділових відносинах у кенійському ланцюгу постачання були об'єктом досліджень С. Мутоного, К. Бейкель, А. Гяу, С.Н. Хйортсо [14].

Ряд науковців зауважують, що індійський агропродовольчий ланцюг постачання вкрай неорганізований з погляду потоку продуктів, засобів та інформації, що призводить до низької прибутковості фермерів [15].

На інтеграції дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості зосереджувала увагу О.М. Бородіна [16].

Негативні детермінанти функціонування агропродовольчих ланцюгів в умовах пандемії COVI-19 були систематизовані О. Варченко [17].

С. Носратабаді, А. Мосаві, З. Лакнер наголошують, що споживчий попит та якість продукції є двома основними чинниками, що впливають на бізнес-моделі всіх фірм, які задіяні у ланцюгу постачання продуктів харчування, незалежно від їх становища в ланцюгу [18].

Аналіз трансмісії цін на свинину в агропродовольчому ланцюгу проведений Л. Чечурою і Л. Шобровою свідчить, що ланцюг свинини орієнтований на попит [19].

І. Лечанова, ґрунтуючись на результатах аналізу трансмісії цін, доводить асиметрію трансмісії цін у чеському ланцюгу м'ясних товарів як у напрямі пропозиції, так і попиту. Асиметрія передачі у напрямі пропозиції, тобто від фермера до споживача (особливо у разі зростання цін), може передбачати наявність ринкової влади в окремих ланках ланцюга, особливо у переробників або роздрібних продавців. Асиметрія передачі у напрямі попиту, тобто від кінцевого споживача до фермера, теж зазначається, хоча можливі причини асиметрії зовсім інші. Шок попиту (різке падіння споживчого попиту), за яким часто слідує падіння цін на споживчому рівні, може бути зумовлений загрозами безпеці харчових продуктів. Вони мають важливе значення у м'ясному товарному ланцюгу, де передбачаються підвищені ризики порушення норм безпеки харчових продуктів, особливо у зв'язку з частим поширенням хвороб тварин (таких як коров'ячий сказ, пташиний грип, ящур), що є основною причиною аналізу цінової трансмісії, орієнтованої на попит [20].

Незважаючи на значну кількість ґрунтовних публікацій із тематики агропродовольчих ланцюгів, недостатньо дослідженим залишається питання врегулювання взаємовідносин між учасниками ланцюга ринку м'яса, що потребує дослідження у цьому напрямі.

**Метою роботи** є дослідження, узагальнення та обґрунтування теоретичних засад і практичних підходів щодо врегулювання взаємовідносин між учасниками продовольчого ланцюга ринку м'яса.

**Матеріал і методи дослідження.** Теоретичною та методологічною основою наукового дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ, фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо

проблем формування продовольчих ланцюгів та взаємовідносин між їх учасниками. У процесі дослідження було використано загальноприйняті методи і прийоми: індукції й дедукції, аналізу і синтезу, аналогії і порівняння, формалізації, графічний для опрацювання теоретичних положень, аналізу та обґрунтування напрямів врегулювання відносин між учасниками ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання ринку м'яса і виявлення та ілюстрації тенденцій досліджуваних економічних явищ.

#### **Результати дослідження та обговорення.**

У сучасних економічних умовах розвитку України між учасниками продовольчих ланцюгів, зокрема виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами, торговельними організаціями відсутня коректність в економічних відносинах, що впливає на рівень дохідності їх господарювання. Досить відчутно це у періоди різких змін у попиті, особливо ажіотажному та стосується підприємств роздрібною торгівлі, які найбільш наближені до кінцевого споживача [21, 22].

Формування взаємовідносин виробників, продавців і споживачів ринку м'яса можна дослідити за допомогою аналізу цінового ланцюга від виробника сільськогосподарської продукції до роздрібною торгівлі. Під час розрахунку частки кожного з учасників цінових ланцюгів за окремими видами м'яса не було враховано бюджетні пільги й дотації, що надає держава сільськогосподарським товаровиробникам, наприклад, по податку на додану вартість, із метою визначення фактичного внеску кожної ланки у новостворений продукт [23].

Частку кожного з учасників цінового ланцюга на ринку м'яса наведено на рисунку 1.

Представлені результати доводять, що за формування кінцевої ціни частка безпосередніх виробників яловичини та свинини має негативну динаміку скорочення та коливається в межах 30–40 %. Особливо критично зменшується частка участі виробників яловичини у формуванні агропродовольчого ланцюга. Зокрема у період 2012–2020 рр. їх частка скоротилася від 40,8 до 30,6 %. Водночас зросла від 18,3 до 31,6 % частка торгівлі та посередників. Меншими темпами скорочується частка виробників свинини, при цьому частка торгівлі та посередників становить 32,8–33,5 %.

Доведено, що за формування цін на яловичину, свинину та продукти їх переробки класичні механізми ринкового ціноутворення не діють, оскільки такі частки не дозволяють виробникам, зокрема, господарствам населення, активно нарощувати обсяги виробництва.

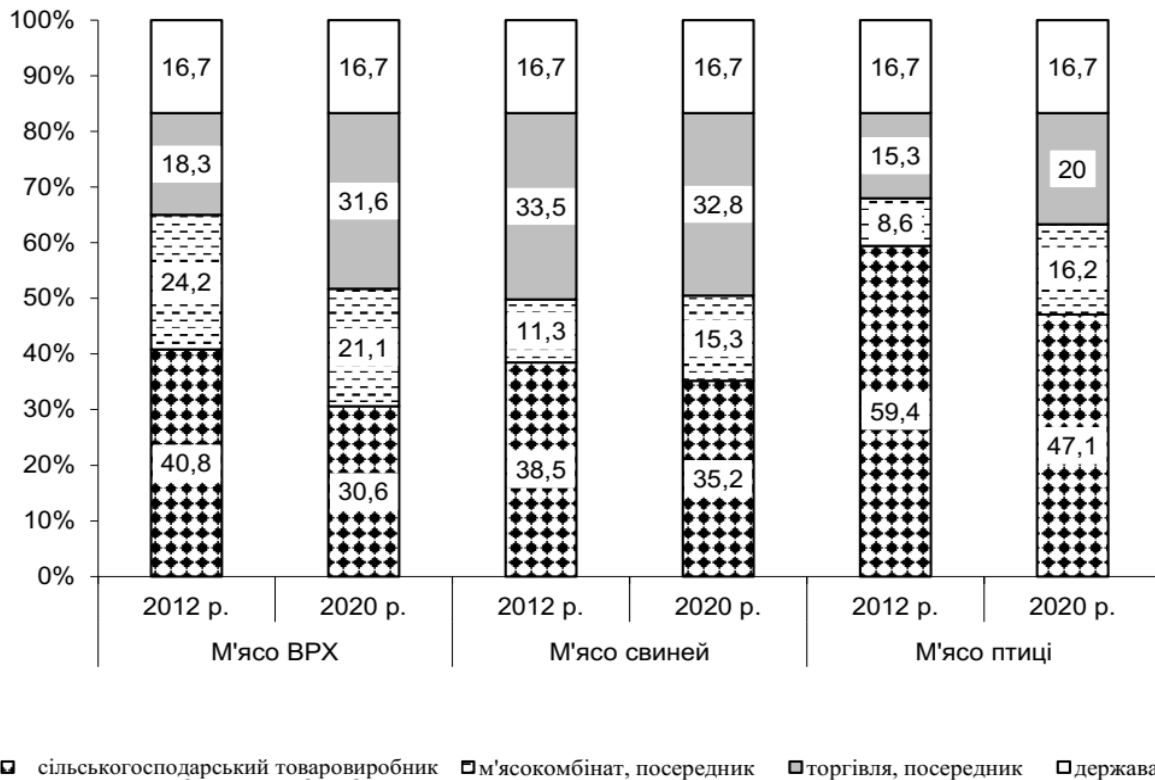


Рис. 1. Структура роздрібної ціни на основні види м'яса у 2012–2020 рр., %.

Джерело: розроблено за даними [24].

Основним чинником ціноутворення є монопольне становище окремих суб'єктів на ринку, які встановлюють «правила гри». Ціни на яловичину та свинину у роздрібній мережі є високими, а власники великої рогатої худоби та свиней (основні товаровиробники) продовжують скорочувати поголів'я [25]. Це вказує на недосконалість механізму ціноутворення та нееквівалентний розподіл доходів між суб'єктами ланцюга: виробництво–переробка–торгівля–споживання на ринку м'яса (див. рис. 1), де найбільш незахищеними залишаються основні виробники продукції – господарства населення, які без об'єднання не в змозі поодиначі відстоювати свої інтереси.

Водночас, значно кращу ситуацію спостерігаємо з м'ясом птиці, де частка виробників сягала 47,1–59,5 %, що дозволило їм суттєво наростити поголів'я птиці та збільшити обсяги виробництва. Значно більша частка виробників у роздрібній ціні м'яса птиці пояснюється вертикальною інтеграцією та замкнутим циклом виробництва, коли і виробником, і переробним підприємством є Агрохолдинг, здійснюючи

реалізацію кінцевої продукції через фірмові магазини та ларки. Наразі і у цьому агроподовольчому ланцюгу відбувається перерозподіл участі окремих ланок.

Представлені результати дозволяють сформулювати висновок, що роль посередників на ринку м'яса України є неформальною та неконтрольованою, проте значущою. Первинні виробники, насамперед великої рогатої худоби та свиней мають обмежений доступ до ринку та ізольовані від основних споживачів через значні матеріально-технічні та транспортні витрати. Вони часто уникають цих витрат безпосередньо, продаючи худобу посередникам.

Оцінивши цінову ситуацію на ринку м'яса за основними його видами та цінові ланцюги основних видів м'яса, встановлено, що у ланцюгах виробництво–переробка–торгівля–споживання ринку м'яса існує залежність між динамікою змін цінової ситуації та наближеністю до кінцевого споживача. Виявлено, що зростання цін на сільськогосподарську сировину зумовлює відповідне зростання у наступних ланках переробки та торгівлі кінцевою продукцією [22].

У зв'язку з нестабільним курсом долара і спровокованим ажіотажним попитом у 2019–2020 рр. в ланці роздрібною торгівлі відбулося зростання цін, що є пропорційним до збільшення витрат на закупівлю сировини переробними підприємствами та відповідно оптово-відпускних цін. Це створило надмірну маржу, яка спричинила нерівні умови функціонування усіх учасників продовольчого ланцюга ринку м'яса. Для роздрібною торгівлі характерна ситуація, за якої продаж у цій ланці відбувається щоденно та відповідно є можливість реагувати на ажіотажний попит покупця підвищенням роздрібних цін. Ця ланка вигідно користується даною ситуацією. Водночас, тривалість періоду вирощування худоби та птиці об'єктивно позбавляє сільськогосподарських товаровиробників можливості аналогічно реагувати на економічну ситуацію [21].

За наявних умов виробники м'яса змушені шукати канали збуту на стихійних ринках або продавати її посередникам прямо з двору. Остання схема ділових стосунків упродовж кількох років набула особливого поширення, проте на цьому неофіційному каналі збуту втрачає і держава, і виробник.

Виявлено, що на ринку м'яса спостерігаються факти, коли торговельні фірми висувають фінансові вимоги до виробників продукції, вимагаючи від своїх потенційних партнерів сплатити так звану «плату за вхід», що стягується за розміщення товарів у магазинах мережі, плату за кожну товарну позицію, «плату за полицю» – за розміщення товарів на найвигідніших місцях. Досі не врегульованими питаннями залишаються терміни розрахунку за продукцію. Наявні відстрочення платежів за поставлену та реалізовану продукцію, які зазвичай є вимогою торговельників за укладення договорів на постачання.

Строк здійснення розрахунків між торговельними організаціями й переробними підприємствами, зокрема за поставлену м'ясну та молочну продукцію, становить 25–45 днів, в окремих випадках – до 60 днів із дня поставки продукції або за фактичною реалізацією продукції. Законодавче обмеження цього терміну створює проблему вимивання обігових коштів переробних підприємств. Існуючий нині термін створює проблему розрахунків із сільськогосподарськими товаровиробниками.

Отже, неузгодженість економічних відносин між учасниками ланцюга виробництва–переробка–торгівля–споживач ринку м'яса впливає як на забезпеченість м'ясопереробних підприємств сировиною, так і на формування цін, які б задовольняли всіх учасників та є причиною незадовільної цінової ситуації на м'ясо.

Самостійно вийти із ситуації, що склалася, товаровиробники продукції, особливо ті що вирощують велику рогату худобу, неспроможні. Саме тому за вирішення цієї проблеми необхідно враховувати інтереси і товаровиробників, і переробників м'ясної продукції. Зокрема, розвиток ринку м'яса великої рогатої худоби практично залежить від політики уряду щодо нього. Можна передбачити, що в країні і надалі відбуватиметься скорочення поголів'я великої рогатої худоби та обсягів внутрішнього виробництва яловичини і телятини до тих пір, доки не будуть створені рівні умови для господарювання всіх учасників м'ясного ринку [26].

Вбачаємо, що за цих умов основний вихід – це відновлення кооперативних зв'язків між господарствами населення та переробними підприємствами з вирощування і відгодівлі молодняку великої рогатої худоби та свиней за активної участі державних та місцевих органів влади, формування обслуговуючих кооперативів як з'єднувальної ланки між товаровиробником та переробником [27].

Доведено, що таке поєднання економічних інтересів може принести наступні економічні та соціальні вигоди:

1. Мінімізація залучення інвестиційних ресурсів у високоризикові галузі тваринництва. На сьогодні з урахуванням складних політичних та економічних процесів вкладати кошти в інвестиційні проекти з терміном окупності понад 1 рік є надзвичайно ризиковано. Встановлення кооперативних зв'язків із господарствами населення потребує лише вкладення коштів у придбання молодняку худоби.

2. Створення в країні доданої вартості через ефективне використання фуражного зерна основними виробниками продукції тваринництва. В Україні залежно від регіонів частка фуражного зерна коливається в межах 50–75 % від величини валового збору зернових. Відродження кооперативних зв'язків по відгодівлі сільськогосподарських тварин дало б змогу придбати значну кількість фуражного зерна, яка спрямовувалася б на корм сільськогосподарським тваринам.

3. Економічна зацікавленість сільськогосподарських, переробних та торговельних структур ринку м'яса в реалізації кооперативних зв'язків із господарствами населення. Економічна вигода для сільськогосподарських підприємств проявляється в отриманні доходу у вигляді дотацій за реалізацію великовагової худоби та свиней, приросту поголів'я сільськогосподарських тварин та у вигляді економії витрат на вирощування тваринницької

продукції. Переробні та торгівельні підприємницькі структури будуть мати гарантовану високоякісну сировину і продукцію.

4. Акцент на екологічності продукції. Більшість господарств населення консервативні щодо впровадження нових інтенсивних технологій вирощування та відгодівлі сільськогосподарських тварин, тобто здійснюють відгодівлю без застосування різноманітних стимуляторів росту. Як свідчить закордонний досвід, рівень цін на худобу, птицю та м'ясо отримане без використання стимуляторів росту та антибіотиків значно вищий, ніж за використання елементів інтенсивної технології відгодівлі сільськогосподарських тварин.

5. Нарощування поголів'я свиней та великої рогатої худоби загалом по Україні.

6. Часткова зайнятість сільського населення. Розвиток кооперативних зв'язків дав би змогу залучити тимчасово безробітних сільських жителів і частково зняти соціальну напругу на селі.

7. Додатковий дохід для господарств населення. Для більшості господарств населення такий вид кооперативних зв'язків сприяв би отриманню додаткових грошових доходів [27].

Створення стійких зв'язків між дрібно-товарними виробниками і підприємствами агропродовольчої індустрії гарантує останнім сталий розвиток їхнього бізнесу, а сільським домогосподарствам – доступ до вигідних ринків [16].

Слід акцентувати увагу, що саме контрактна форма є основною у США між фермерами, які вирощують худобу та м'ясопереробними підприємствами. Крім цього, Служба сільськогосподарського маркетингу Міністерства сільського господарства США керує Програмою поширення фермерського ринку та фінансує проекти, які розвивають, координують і створюють прямі ринки від виробника до споживача. Мета цієї програми та подібних проєктів – допомогти збільшити доступ споживачів до продукції місцевого виробництва. Дрібні фермери у США можуть реалізувати живу худобу через аукціони живої худоби, а продукти забою – на фермерських роздрібних ринках.

Більшість держав-членів Європейського Союзу, але не всі з них, мають особливі національні правила, що захищають виробників сільськогосподарської продукції від недобросовісної торгової практики, що спостерігається в ділових відносинах у ланцюгу постачання сільськогосподарської продукції і продуктів харчування до споживача. Відносини між усіма учасниками ланцюга виробництво–пе-

реробка–торгівля–споживання сільськогосподарської продукції, зокрема м'яса, у країнах Європейського Союзу регулюються укладеними справедливими договорами або ініціативами саморегулювальних організацій (кооперативами та іншими об'єднаннями виробників).

На законодавчому рівні у країнах Європейського Союзу чітко і послідовно здійснюється політика щодо забезпечення справедливих доходів для фермерів, більш ефективного функціонування ланцюга постачання продуктів харчування та усунення у ньому дисбалансів.

Вбачаємо доречним відмітити важливі положення Директив ЄС. Зокрема, головне значення в забезпеченні продовольчої безпеки і належного функціонування ланцюга постачання харчових продуктів мають збалансовані відносини між усіма учасниками ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання сільськогосподарської продукції, зокрема м'яса, вільна та справедлива конкуренція, свобода укладання контрактів і суворе та ефективне забезпечення дотримання відповідного законодавства, що дозволяє захистити всіх економічних суб'єктів в ланцюгу постачання харчових продуктів, незалежно від географічного положення [28].

Усі учасники ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання ринку м'яса, повною мірою та послідовно мають забезпечувати дотримання закону про конкуренцію, правил про недобросовісну конкуренцію та антимонопольних правил і, зокрема, застосовувати суворі покарання за зловживання домінуючим становищем в ланцюгу постачання продуктів харчування.

Із метою залучення м'ясопереробних підприємств до участі в кооперативних зв'язках по вирощуванню та відгодівлі сільських тварин з господарствами населення необхідно, щоб держава виділяла пільгові кредити на придбання молодняку ВРХ та свиней, а також на придбання корму. У переробних підприємств утворилася б надійна сировинна зона, що дало змогу частково відмовитись від використання імпортової сировини [27].

Наразі активним є формування територіальних брендів та крафтових виробництв як джерел наповнення бюджетів територіальних громад. Доцільним було б долучитися до цього процесу об'єднаним територіальним громадам, зокрема, з виробництва органічного м'яса, брендів видів м'яса та ковбас. Варто наголосити, що у країнах ЄС крафтове виробництво є досить поширеним. Різноманітна продукція (від випічки, сиру, вина до ковбасок та копченого м'яса) характеризується високою

якістю та унікальним смаком. Для України це новинка. Ця ніша ринку м'яса лише починає розвиватись. Однак вже маємо яскраві приклади розвитку крафтового виробництва, що спеціалізується на виготовленні м'ясопродуктів. Зокрема, «Димне м'ясо від Тараса» у м. Києві. П'ять років тому Тарас Парандій заснував компанію, що спеціалізується на виготовленні копченого м'яса. Асортимент досить широкий – від бекону до качки та ексклюзивного телячого язика, понад 40 товарних позицій, які можна придбати безпосередньо у виробника, у мережах «Сільпо», «Novus», «Auchan», «Winetime» чи замовити доставку. У крафтовому виробництві застосовується стара технологія копчення на дровах. Виробництво фактично побудоване на технології handmade. Такий спосіб виготовлення та смак досить відрізняються від промислових копченостей. Навіть упаковка продуктів унікальна – дерев'яні коробки [29].

Агрохолдинг МХП у 2020–2021 рр., відкрив 70 магазинів своєї торгової мережі «М'ясомаркет». Це не лише поява на ринку ритейлу магазинів нового формату, а також і створення невеличких острівців позитивних емоцій, де якісний сервіс і доброзичливе ставлення – один з основних пріоритетів, акцентують у МХП. Розвиток франчайзингової мережі «М'ясомаркет», а також інших гастрономічних форматів МХП – DönerMarket та гастростудії «Секрети Шефа» – є практичними кроками втілення стратегії щодо трансформації компанії з сировинної на кулінарну» [30].

Академік О.М. Шпичак дотримується позиції, що для розв'язання економічно-організаційних неузгодженостей у взаємовідносинах між учасниками продовольчих ланцюгів необхідно створювати узгоджувальні комісії цін, витрат і доходів у процесі руху продукції від виробника сировини до кінцевого споживача. Економічна сутність цього питання ґрунтується на тому, що кожен із учасників продуктового ланцюга виробництво–переробка (заготівля)–торгівля безпосередньо заінтересований у співпраці й має місце комплексне бачення, що успіх кожного з них залежить від спільної узгодженості дій, ефективне функціонування однієї ланки є запорукою повноцінного функціонування суміжних ланок [21].

О.А. Козак та Л.М. Малік зазначають, що «інститут міжгалузевих відносин найефективніше реалізується через створення різних типів добровільних інтегрованих об'єднань, які забезпечують прямий зв'язок між їхніми учасниками, сприяють скороченню витрат та збільшенню прибутків, формують економічну

й фінансову стійкість усієї структури, протидіють негативним впливам ринкових процесів і в кінцевому підсумку забезпечують еквівалентність обміну в аграрній сфері» [31].

Удосконалення процесу ціноутворення, на думку І. Яціва і С. Яціва, передбачає створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності, що дасть змогу збільшити кількість партнерів сільськогосподарських підприємств, задіяних у процесі реалізації їх продукції. Йдеться про розвиток інституту посередників, розгортання діяльності збутових чи багатофункціональних обслуговуючих кооперативів, гуртових ринків та інших елементів ринкової інфраструктури. Конкуренція між посередниками, наявність у сільськогосподарських підприємств можливостей вибрати вигідний канал реалізації продукції, усунення негативних наслідків моносонії в системі її збуту дасть змогу створити ринкове середовище, в якому в процесі ціноутворення не буде явних перекосів на користь однієї зі сторін [32].

Одним із напрямів усунення посередників між учасниками продовольчого ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання на ринку м'яса вбачаємо створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Новостворені підприємства активізують конкуренцію на ринку м'яса та відбудеться усунення стихійних посередницьких структур, які нині закупають вироблену продукцію у сільського населення. Вважаємо, що підприємницька діяльність виробників м'яса буде успішною на ринку, якщо вони братимуть участь не лише в ланці виробництво, а скористаються вигодами інших ланок завдяки об'єднанню на кооперативних засадах із іншими учасниками ринку з метою переробки і продажу продукції.

Цілком поділяємо позицію О.М. Бородіної що об'єднання дрібних агровиробників може бути єдиною потужною організацією, здатною впливати на рівень цін як під час закупівлі значних обсягів ресурсів та послуг, так і за реалізації великих партій товарів, що підвищує захищеність фермерів стосовно змін цінової кон'юнктури та, на противагу відокремленому фермеру, дає можливість розробляти довгострокові стратегії розвитку для об'єднання. Принципи, за якими функціонують кооперативні та інші господарські некомерційні маркетингові об'єднання, забезпечують їх членам рівні умови доступу до ринків товарів та послуг. Господарства, різні за розміром земельних ділянок, рівнем дохідності, професійної підготовки тощо, мають рівні можливості вступу до такого об'єднання і, ставши його

членами та клієнтами, одержують справедливу вигоду пропорційно своїй участі у кооперативній діяльності [33].

Наявність на ринку м'яса сільськогосподарських кооперативних та інших некомерційних об'єднань не дозволить посередникам та великим підприємствам монопольно встановлювати ціну на продукції. Отже, вони захищатимуть споживчий ринок від цінових стрибків та розширять купівельну спроможність пересічних споживачів.

Ще одним із напрямів врегулювання взаємовідносин у ланцюгу просування м'яса від виробника до споживача у багатьох країнах світу є створення та функціонування мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції. Уникненню зловживань під час руху продукції від виробника до споживача сприятиме створення оптових ринків сільськогосподарської продукції. На сьогодні є певний ціновий конфлікт споживача та виробника. На оптових ринках можна побачити реальну ціну на сільськогосподарську продукцію. На них не слід пускати перекупників, які заповнили продовольчі ринки у багатьох українських містах [34].

Ринок м'яса характеризується великою кількістю ланок у ланцюгу виробництво–переробка–торгівля–споживання, які відокремили виробника від споживача.

Група дослідників зазначила, що більшість обсягів продажу та розподілу продуктів харчування здійснюється довгими традиційними ланцюгами постачання, в межах яких продукти переміщуються від виробників до кінцевих споживачів. Проте через це продовольчі системи організовані у такий спосіб, що «відключають» виробників від споживачів [35].

Така ситуація загострює ряд проблем: значна кількість харчових відходів, продовольча безпека, збитки навколишньому середовищу, несправедливий розподіл доданої вартості та прибутку між учасниками ланцюгу та ін., а також дати підстави для підвищення інтересу до якості продуктів харчування, продуктів харчування місцевого виробництва та методів виробництва продуктів харчування.

Однак, поширений останнім часом здоровий спосіб життя набуває світового масштабу та передбачає здорове харчування. Тобто споживачі хочуть мати продукти харчування без бруду, консервантів, антибіотиків, бачити процес створення продукту, а це орієнтує на короткі продуктові ланцюги та віддаляє від транснаціональних торгівельних мереж. Споживачі в усьому світі бажають споживати їжу з «обличчям», і все більше надають перевагу придбанню продуктів харчування через корот-

кі продуктові ланцюги на локальних (місцевих) ринках чи мережу Інтернет [33].

Отже, інтерес до ланцюгів постачання продуктів харчування, відмінних від традиційних, швидко зріс. Були створені нові харчові ланцюги, ключовими елементами яких є скорочення харчового ланцюга та підкреслення відносин між виробником та споживачем [36].

Політики та особи, які приймають рішення, мають прагнути до зміцнення ролі та переговорної позиції малих підприємств у ланцюгу постачання продовольства. Це може бути досягнуто завдяки розвитку ефективних організацій виробників, коротких ланцюжків поставок продовольства, міжгалузевих організацій та стратегічних партнерств [37].

Відповідно до Постанови № 1305/2013 Європейського Парламенту та Ради від 17 грудня 2013 р. «Про підтримку розвитку сільських районів Європейським сільськогосподарським фондом для розвитку сільських районів (EAFRD) і скасування Постанови Ради (ЄС) № 1698/2005», короткий ланцюг постачання – це ланцюг постачання за участю обмеженої кількості економічних операторів, зобов'язаних співпрацювати, що забезпечує економічний розвиток місцевості, тісні географічні та соціальні відносини між виробниками, переробниками та споживачами [38].

Короткі ланцюги постачання продовольства привернули значну увагу дослідників, особливо в Європі, де вони все частіше оновлюються та реконфігуруються через мінливі споживчі очікування і попит. Вони включають широкий спектр ринкових ініціатив, зокрема прямі продажі на фермах, сільське господарство за підтримки спільноти, фермерські ринки, фермерські магазини, прямі поставки від фермера до роздрібного продавця, схеми закупівель їдалень або ресторанів, а також цифрові платформи, що пропонують відомі фермерські продукти [35].

Пандемія Covid-19 внесла свої корективи у життя населення та економіки всього світу. Загроза захворіти і обмеження в переміщенні та торгівлі актуалізували як виробників, переробників, торговців, так і споживачів до пошуку можливих варіантів задоволення своїх інтересів щодо придбання продуктів харчування, зокрема м'яса.

Для прикладу, поява Covid-19 у Сполучених Штатах створила серйозні проблеми для всіх сегментів ланцюга постачання м'яса, але особливо для виробників та споживачів. Починаючи з квітня 2020 р. спалахи COVID-19 на м'ясокомбінатах призвели до значних переробів у роботі та створили проблеми надви-



робництва та низьких цін для тваринників. Ці збої тимчасово скоротили виробництво м'яса, що зумовило підвищення цін для споживачів та обмежило купівлю м'яса деяких домогосподарств. Споживачі також перемістили закупівлі м'яса із мережі громадського харчування в роздрібні магазини, що створило проблеми з логістикою в ланцюгу постачання та вплинуло на оптові і роздрібні ціни. Виробництво м'яса продовжувало відставати від рівня 2019 р. навіть після того, як заводи знову відкрилися. Отже, зміна моделей споживання може мати значні наслідки для ланцюгів постачання [39].

Одним із нових напрямів урегулювання взаємовідносин між учасниками продовольчого ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання ринку м'яса в умовах пандемії Covid-19 стали онлайн-продажі та онлайн-покупки, е-комерція з використанням різноманітних засобів. Зокрема, учасники ринку м'яса (сільськогосподарські виробники, переробники, оптові та роздрібні торговці) почали продавати свою продукцію безпосередньо споживачам через мережу Facebook, мережі мобільних телефонів створюючи групи у Вайбер та WhatsApp, створюючи власні Інтернет сайти. Необхідно зазначити, що ці зміни почалися ще до пандемії, однак стрімко прискорилися у 2020 р. надаючи нові можливості для малого та середнього продовольчого бізнесу та посередників у доставці.

Цифровізація радикально змінює традиційні продовольчі ланцюги. Моделі електронної комерції та Інтернет вважаються важливими чинниками, що спонукають учасників ринку м'яса вводити новачі у свої бізнес-моделі.

**Висновки.** Узагальнюючи зазначене доцільно сформулювати висновок, що питання формування і трансформації продовольчих ланцюгів наразі є одними з найбільш обговорюваних і досліджуваних іноземними та вітчизняними науковцями.

Формування взаємовідносин виробників, продавців і споживачів вітчизняного ринку м'яса було досліджено через аналіз цінового ланцюга. Обґрунтовано, що за формування кінцевої ціни частка безпосередніх виробників яловичини і свинини має негативну динаміку скорочення та коливається в межах 30–40 %. Значно більша частка виробників у роздрібній ціні м'яса птиці (47,1–59,5 %) пояснюється вертикальною інтеграцією та замкнутим циклом виробництва.

Доведено, неузгодженість економічних відносин між учасниками ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживач ринку м'яса впливає як на забезпеченість м'ясоперероб-

них підприємств сировиною, так і на формування цін, які б задовольняли всіх учасників та є причиною незадовільної цінової ситуації на м'ясо.

Узагальнення теоретичних, методологічних та практичних засад щодо функціонування продовольчого ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання ринку м'яса, аналіз та оцінка участі кожної з ланок та вивчення міжнародного досвіду дозволили виокремити ряд напрямів врегулювання взаємовідносин між ними, що передбачають збільшення частки участі сільськогосподарського виробника:

- укладання справедливих та ефективних договорів між учасниками ринку м'яса;

- створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та інших об'єднань виробників;

- формування та функціонування мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції;

- підтримка створення та розвитку коротких ланцюгів постачання;

- розвиток інноваційних логістичних підходів та методів, заснованих на сучасних цифрових технологіях.

Встановлено, що відносини між учасниками ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання ринку м'яса мають будуватися на принципах довіри, справедливості, взаємної поваги, корпоративної соціальної відповідальності. Необхідною умовою побудови взаємної довіри між учасниками ланцюга виробництво–переробка–торгівля–споживання ринку м'яса є дотримання принципів свободи та справедливості укладення договорів і взаємовигідних відносин; корпоративна соціальна відповідальність найбільшого з учасників, щоб обмежити його переваги під час переговорів і пошук рішення, яке буде прийнятним для всіх.

Обґрунтовано, що зміни вимог споживачів до продуктів харчування, зокрема до м'яса, посилення конкуренції, зміни у державному регулюванні, технологічні досягнення, підвищений акцент на ефективності та стійкості, безпеці харчових продуктів впливають на зміни у бізнесі та стратегіях конкурентоспроможності, які в кінцевому підсумку приводять до трансформації у продовольчих ланцюгах у вигляді нових та інноваційних логістичних підходів і методів, заснованих насамперед на сучасних цифрових технологіях. Такі інноваційні логістичні рішення дозволяють розвивати бізнес, забезпечуючи гнучкість та оперативну реакцію ринку в умовах зростаючої конкуренції.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. IT digital value chain connecting research, innovation and deployment. In *Digitising the Industry: Internet of Things Connecting the Physical, Digital and Virtual Worlds* / O. Vermesan et al. River Publishers Series in Communications, 49. River Publishers: Gistrup, Denmark, 2016.
2. Nishchayana O.V. Tax regulation of flow processes in the chain of the Ukrainian market of grain and bread products. *Economics: time realities. Scientific journal*. 2021. No. 1 (53). P. 5–13. DOI: 10.15276/ETR.01.2021.10.
3. Копитець Н.Г., Волошин В.М. Сучасний стан та тенденції ринку м'яса. *Економіка АПК*. 2020. №6. С. 59–68. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202006059>
4. Impact of intensification of various livestock production in small-scale live stock systems / H.M.J. Udo, et al. *Livestock*. 2011. No. 139. P. 22-29. DOI: 10.1016/j.livsci.2011.03.020.
5. Lupenko Yu.O., Kopytets N.Hr., Voloshyn V.M. Structural changes in the meat market. *BIO Web-Conferences*. 2021. Vol. 36, 08006. DOI: <https://doi.org/10.1051/bioconf/20213608006>.
6. Forsman S., Paananen J. Local food supply chain: a case of rural food processing firms and catering business in Finland. Urban areas rural areas and recycling the organic way for ward? *Proceedings from NJF seminar No 327*. 2001. P. 71–80.
7. System dynamics modelling of an integrated pig production supply chain / Piewthongngam Kullapapruk, et al. *Biosystems Engineering*. 2014. Vol. 127. P. 24–40. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.biosystemseng.2014.08.007>.
8. Perez C., deCastro R. and Font i Furnols M. The pork industry: a supply chain perspective. *British Food Journal*. 2009. Vol. 111. No. 3. P. 257–274. DOI: <https://doi.org/10.1108/00070700910941462>.
9. Ahumada O. and Villalobos J.R. Application of planning models in the agri-food supply chain: a review. *European Journal of Operational Research*. 2009. Vol. 196. No. 1. P. 1–20.
10. Financial losses in pork supply chain: a study of the pre-slaughter handling impacts. / Joao G. M. Dos Reis et al. *Eng. agric.* 2015. No 35 (1). DOI: <https://doi.org/10.1590/1809-4430-Eng.Agric.v35n1p163-170/2015>.
11. Agri-fresh food supply chain quality: a literature review / Man Mohan Siddh et al. *Industrial Management & Data Systems*. 2017. Vol. 117. Iss. 9. P. 2015-2044. DOI: 10.1108/IMDS-10-2016-0427
12. Birgit Schulze-Ehlers and Sven Anders. Towards consumer-driven meat supply chains: opportunities and challenges for differentiation by taste. *Agriculture and Food Systems*. February 2018. Vol. 33. Special Issue 1: Value Chain Development and Impacts. P. 73–85. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1742170517000059>.
13. Markou M., Stylianou A., Marianthi G., Adamides G. Identifying business-to-business unfair trading practices in the food supply chain: the case of Cyprus. *New Medit*. 2020. No. 19(1). P. 19–34.
14. Price satisfaction and producer loyalty. The role of mediators in business to business relationships in Kenya mango supply chain / S. Mutonyi et al. *British Food Journal*. 2016. No. 118(5). P. 1067–1084.
15. Strategic analysis of the Indian agri-food supply chain / S. Meena et al. *Business*. 2019. No. 1. DOI: 10.1007/S12597-019-00380-5.
16. Бородина О.М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 73–83.
17. Варченко О.О. Особливості формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках. *Економіка та управління АПК*. 2021. № 1. С. 14–27. DOI: [doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-14-27](https://doi.org/10.33245/2310-9262-2021-162-1-14-27).
18. Nosratabadi S., Mosavi A., Lakner Z. Food Supply Chain and Business Model Innovation. *Foods*. 2020. No. 9(2). DOI: 10.3390/foods9020132.
19. Čechura L., Šobrová L. The price transmission in pork meat agri-food chain. *Agric. Econ. Czech*, 2008. No. 54. P. 77–84. DOI: <https://doi.org/10.17221/272-AGRICECON>.
20. Lechanová I. The transmission process of supply and demand shocks in Czech meat commodity chain. *Agric. Econ. Czech*, No. 52. P. 427-435. DOI: <https://doi.org/10.17221/5046-AGRICECON>.
21. Шпичак О.М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання. *Економіка АПК*. 2015. № 6. С. 85–95.
22. Методичні положення щодо функціонування системи економічних важелів підвищення споживчої вартості сільськогосподарської продукції та продовольства / О.М. Шпичак та ін. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2020. 72 с.
23. Боднар О. В., Козак О. А., Копитець Н. Г. Напрями врегулювання взаємовідносин виробників, продавців і споживачів соціально-значимих продуктів харчування. *Економіка АПК*. 2014. № 2. С. 42–50.
24. Лупенко Ю.О., Шпичак О.М., Пашко С.О. та ін. Методичні рекомендації щодо оцінки цінних продовольчих ланцюгів. К.: ННЦ «ІАЕ», 2021. 65 с.
25. Розвиток м'ясо продуктового підкомплексу України: монографія / М. В. Гладій та ін.; за ред. М. В. Гладія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2012. 354 с.
26. Копитець Н.Г. Аналіз цінової ситуації на ринку м'яса великої рогатої худоби. *Економіка АПК*. 2020. №11. С. 52–60. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202011060>.
27. Копитець Н.Г., Свиноус І.В. Інтеграційні зв'язки особистих селянських господарств з переробними підприємствами в умовах формування ринкових відносин. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. Т. 1. С. 125-128.
28. Directive (EU) 2019/633 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain. URL : <https://>

eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019L0633&qid=1628667690232.

29. Димне м'ясо від Тараса. Тарас Парандій URL : <https://dymne.com.ua>.

30. Івасюк П. В Україні вже 70 "М'ясомаркетів" МХП: що необхідно знати про цю торгову мережу. 4 червня 2021. URL : <https://www.unn.com.ua/uk/news/1931472-v-ukrayini-vzhe-70-myasomarketiv-mkhp-scho-neobkhidno-znati-pro-tsyu-torgovumerezhu>

31. Козак О.А., Малік Л.М. Формування міжгалузевих відносин та еквівалентність обміну в аграрній сфері. Економіка АПК. 2012. № 8. С.17–21.

32. Яців І., Яців С. Формування цін на сільськогосподарську продукцію як чинник розвитку аграрного сектору економіки. Аграрна економіка. 2015. Т. 8. № 1–2. С. 24–31.

33. Аграрна політика для селянських фермерських господарств та їх об'єднань: світовий досвід для України: монографія / за ред. О.М. Бородіної. Київ: ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2021. Ч. 1. 275 с.

34. На оптових ринках можна побачити реальну ціну на сільськогосподарську продукцію. Прес-служба Мінагрополітики. 18 жовтня 2013 року . URL: <https://minagro.gov.ua/news/na-optovikh-rinkakh-mozhna-pobachiti-realnu-tsinu-nasilgospproduktsiyu>

35. Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of Their Socio-Economic Characteristics / M. Kneafsey et al. Joint Research Center: Seville, Spain, 2013. URL : <http://ipts.jrc.ec.europa.eu/publications/pub.cfm?id!46279>.

36. Fondse M. Grown Close to Home: A Typology of Short Food Supply Chain Business Models in The Netherlands. Master's Thesis. Wageningen. The Netherlands. 2012.

37. Markou M., Stylianou A., Marianthi G., Adamides G. Identifying business-to-business unfair trading practices in the food supply chain: the case of Cyprus. *New Medit.* 2020. No. 19(1). P. 19–34.

38. Regulation (EU) No 1305/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Council Regulation (EC) No 1698/2005. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02013R1305-20210625&qid=1628679479584>.

39. Cowley Cortney. COVID-19 Disruptions in the US Meat Supply Chain. Main Street Views. Federal Reserve Bank of Kansas City. 2020. URL : <https://www.kansascityfed.org/agriculture/ag-outlooks/COVID-19-US-Meat-Supply-Chain>.

## REFERENCES

1. Vermesan O., Friess P., Guillemain P., Serrano M., Bouraoui M., Freire L.P., Kallstenius T., Lam K., Eisenhaure M., Moessner K., et al. (2016). IT digital value chain connecting research, innovation and deployment. In *Digitising the Industry: Internet of Things Connecting the Physical, Digital and Virtual Worlds*. River Pub-

lishers Series in Communications, 49; River Publishers: Gistrup, Denmark.

2. Nikishyna O.V. (2021). Tax regulation of flow processes in the chain of the Ukrainian market of grain and bread products. *Economics: timerealities. Scientific journal.* No. 1 (53), pp. 5-13. DOI: 10.15276/ETR.01.2021.10.

3. Kopytec, N.H., Voloshyn, V.M. (2020). Suchasnyi stan ta tendentsii rynku miasa [Current state and trends of the meat market]. *Ekonomika APK [Ekonomika APK]*. No. 6, pp. 59–68. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202006059>.

4. Udo H.M.J., et al. (2011). Impact of intensification of various livestock production in small-scale livestock systems. *Livestock.* No. 139. pp. 22-29. DOI: 10.1016/j.livsci.2011.03.020.

5. Lupenko Yu.O., Kopytets N.Hr., Voloshyn V.M. (2021). Structural changes in the meat market. *BIO Web Conferences.* Vol. 36, 08006. DOI: <https://doi.org/10.1051/bioconf/20213608006>.

6. Forsman S., Paananen J. (2001). Local food supply chain: a case of rural food processing firms and catering business in Finland. Urban areas rural areas and recycling the organic way forward? *Proceedings from NJF seminar.* No 327, pp. 71-80.

7. Kullapapruk Piewthongngam, Prasert Vijitnopparat, Supachai Pathumnakul, Sawvapark Chumpatong, Monchai Duangjinda. System dynamics modelling of an integrated pig production supply chain. *Biosystems Engineering.* 2014. Vol. 127, pp. 24-40. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.biosystemseng.2014.08.007>.

8. Perez C., deCastro R. and Font i Furnols M. (2009). The pork industry: a supply chain perspective. *British Food Journal.* Vol. 111. No. 3, pp. 257-274. DOI: <https://doi.org/10.1108/00070700910941462>.

9. Ahumada O. And Villalobos J.R. (2009). Application of planning models in the agri-food supply chain: a review. *European Journal of Operational Research.* Vol. 196. No. 1, pp. 1-20.

10. Joao G. M. Dos Reis, Sivanilza T. Machado, Rodrigo C. Santos, Irenilza De A. Naas, Rone V. Oliveira. (2015). Financial losses in pork supply chain: a study of the pre-slaughter handling impacts. *Eng. agric.* No. 35 (1). DOI: <https://doi.org/10.1590/1809-4430-Eng.Agric.v35n1p163-170/2015>.

11. Man Mohan Siddh, Gunjan Soni, Rakesh Jain, Milind Kumar Sharma, Vinod Yadav. (2017). Agri-fresh food supply chain quality: a literature review. *Industrial Management & Data Systems.* Vol. 117. Iss. 9, pp. 2015-2044. DOI: 10.1108/IMDS-10-2016-0427.

12. Birgit Schulze-Ehlers and Sven Anders. (2018). Towards consumer-driven meat supply chains: opportunities and challenges for differentiation by taste. *Agriculture and Food Systems.* February. Vol. 33. Special Issue 1: Value Chain Development and Impacts. pp. 73-85. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1742170517000059>.

13. Markou M., Stylianou A., Marianthi G., Adamides G. (2020). Identifying business-to-business unfair trading practices in the food supply chain: the case of Cyprus. *New Medit.* No. 19(1), pp. 19-34.

14. Mutonyi S., Beukel K., Gyau A., Hjortso C.N. (2016). Price satisfaction and producer loyalty. *The*

roleo fine diator sin business to business relation ships in Kenyan mango supply chain. *British Food Journal*. No. 118(5), pp. 1067-1084.

15. Meena S., Meena S. D., Pratap Saurabh, Patidar R., Daultani Y. (2019). Strategic analysis of the Indian-agri-food supply chain. *Business*. No. 1. DOI:10.1007/S12597-019-00380-5.

16. Borodina O.M. (2014). Intehratsiia dribnykh silskohospodarskykh vyrobnykiv do ahprodovalchyykh lantsiuhiv dodanoi vartosti: metodolohichni pidkhody ta empirychni doslidzhennia [Integration of small agricultural producers into agri-food value chains: methodological approaches and empirical research]. *Ekonomika i prohnozuvannia [Economics and forecasting]*. No. 2. Pp. 73-83.

17. Varchenko O.O. (2021). Osoblyvosti formuvannia ahprodovalchyykh lantsiuhiv na zovnishnykh rynkakh [Features of the formation of agri-food chains in foreign markets]. *Ekonomika t upravlinnia APK [Economics and management of agro-industrial complex]*. No. 1, pp. 14-27.

18. Nosratabadi S., Mosavi A., Lakner Z. (2020). Food Supply Chain and Business Model Innovation. *Food*. No. 9(2). DOI: 10.3390/foods9020132.

19. Čechura L., Šobrová L. (2008). The price transmission in pork meat agri-food chain. *Agric. Econ. Czech*. No. 54, pp. 77-84. DOI: <https://doi.org/10.17221/272-AGRICECON>.

20. Lechanová I. (2006). The transmission process of supply and demand shocks in Czech meat commodity chain. *Agric. Econ. Czech*. No. 52, pp. 427-435. DOI: <https://doi.org/10.17221/5046-AGRICECON>.

21. Shpychak O.M. (2015). Ekonomiko-orhanyzatsiini neuzghodzhennosti vzaiemovidnosyn u produktovykh lantsiuhakh v umovakh inflatsiino-devalvatsiinykh protsesiv: napriamyv rehuliuвання [Economic and organizational inconsistencies of relations in food chains in the conditions of inflation-devaluation processes: directions of settlement]. *Ekonomika APK [Ekonomika APK]*. No. 6, pp. 85-95.

22. Shpychak O.M., Lupenko Yu.O., Bondar O.V. tain. (2020). Metodychni polozhennia shchodo funkcionuvannia systemy ekonomichnykh vazheliv pidvyschennia spozhyvchoi vartosti silskohospodarskoi produktsii ta prodovolstva [Methodical provisions on the function in gof the system of economic levers to increase the consumer value of agricultural products and food]. K. : NNTs «IAE».

23. Bodnar O. V., Kozak O. A., Kopytec N. H. (2014). Napriamy vrehuliuвання vzaiemovidnosyn vyrobnykiv, prodavtsiv i spozhyvachiv sotsialno-znachymykh produktiv kharchuvannia [Directions for regulating the relationship between producers, sellers and consumers of socially significant food products]. *Ekonomika APK [Ekonomika APK]*. No. 2, pp. 42-50.

24. Lupenko Yu.O., Shpychak O.M., Pashko S.O. ta in. Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky tsi novykh prodovolchyykh lantsiuhiv [Methodical recommendations for the assessment of food price chains.]. K. : NNTs «IAE», 2021.

25. Hladii M. V., Sabluk P. T., Kopytec N. H. tain. (2012). Rozvytok miasoproduktovoho pidkompleksu

Ukrainy: monohrafiia [Development of the meat product subcomplex of Ukraine: monograph]. K. : NNTs IAE.

26. Kopytec N.H. (2020). Analizt sinovoi situatsii na rynku miasa velykoi rohatoi khudoby [Analysis of the price situation in the beef market]. *Ekonomika APK [Ekonomika APK]*. No. 11, pp. 52-60. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202011060>

27. Kopytec N.H., Svydnous I.V. (2008). Intehratsiini zviazyky osobystykh elianskykh hospodarstv z pererobnymy pidpriemstvamy v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn [Integration relations of personal peasant farms with processing enterprises in the conditions of formation of market relations]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky [Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences]*. T. 1, pp. 125-128.

28. Directive (EU) 2019/633 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019L0633&qid=1628667690232>

29. Dymne miaso vid Tarasa [Smoked meat from Taras]. Available at: <https://dymne.com.ua/delivery>

30. Ivasiuk P. V Ukraini vzhe pratsiuie 70 «Miaso-marketiv» MKhP [There are already 70 MHP Meat Markets in Ukraine]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3258943-v-ukraini-vze-pracue-70-masomarketiv-mhp.html>

31. Kozak O.A., Malik L.M. (2012). Formuvannia mizhhaluzevykh vidnosyn ta ekvivalentnist obminu v ahraryi sferi [Formation of intersectoral relations and equivalence of exchange in the agricultural sector]. *Ekonomika APK [Ekonomika APK]*. No. 8, pp. 17-21.

32. Yatsiv I., Yatsiv S. (2015). Formuvannia tsin na silskohospodarsku produktsiiu yak chynnyk rozvytku ahraryi sektoru ekonomiky [Formation of prices for agricultural products as a factor in the development of the agricultural sector of the economy]. *Ahrarna ekonomika [Agrarian economy]*. T. 8, No. 1-2, pp. 24-31.

33. Ahrarna polityka dlia selianskykh fermerskykh hospodarstv ta yikh obiednan: svitovyi dosvid dlia Ukrainy: monohrafiia [Agrarian policy for peasant farms and their associations: world experience for Ukraine: monograph] (2021). Zared. O.M. Borodinoi. K. : DU «In-t ekon. taprohnozuv. NAN Ukrainy.

34. Na optovykh rynkakh mozhna pobachyty realnu tsinu na silskohospodarsku produktsiiu [In the wholesale markets you can see the real price of agricultural products]. Available at: <http://minagro.gov.ua/uk/node/9665>.

35. Kneafsey M., Venn L., Schmutz U., Balazs B., Trenchard L., Eyden-Wood T., Bos. E., Sutton G., Blackett M. (2013). Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of Their Socio-Economic Characteristics. Joint Research Center: Seville, Spain. Available at: <http://ipts.jrc.ec.europa.eu/publications/pub.cfm?id%46279>.

36. Fondse M. (2012). Grown Closeto Home: A Typology of Short Food Supply Chain Business Models in The Netherlands. Master's Thesis. Wageningen. The Netherlands.

37. Markou M., Stylianos A., Marianthi G., Adamides G. (2020). Identifying business-to-business un fair trading practices in the food supply chain: the case of Cyprus. *New Medit.* No. 19(1), pp. 19-34.

38. Regulation (EU) No 1305/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Council Regulation (EC) No 1698/2005. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02013R1305-20210625&qid=1628679479584>

39. Cowley Cortney. (2020). COVID-19 Disruptions in the US Meat Supply Chain. Main Street Views. Federal Reserve Bank of Kansas City. Available at: <https://www.kansascityfed.org/agriculture/ag-outlooks/COVID-19-US-Meat-Supply-Chain>.

### Theoretical principles and practical approaches to the relations regulation between the participants of the meat supply chain

**Копытets N., Voloshyn V.**

The article is studies theoretical principles and practical approaches to the settlement of relations between the food chain participants in the meat market. The issues of formation and transformation of food chains are currently one of the most discussed and studied by foreign and domestic scientists.

It is substantiated that the share of direct producers of beef and pork has a negative dynamics of reduction and fluctuates within 30-40% in the final price formation. The share of producers in the retail price of poultry meat is much higher (47.1-59.5%) due to vertical integration and a closed production cycle.

It is proved that the inconsistency of economic relations between the participants of the "production -

processing - trade - the meat market consumer" chain affects both the supply of meat processing plants with raw materials and the formation of prices that would satisfy all the participants and results in unsatisfactory price situation for meat.

Generalization of theoretical, methodological and practical principles of the "production-processing-trade-consumption" food chain, analysis and evaluation of the role of each of the links and studying the international experience gives grounds for identifying a number of areas in regulation of the relations and predetermine the increase the producer share in the chain through concluding fair and effective agreements between meat market participants; creation of agricultural service cooperatives and other associations of producers; establishment and running a network of wholesale markets for agricultural products; support for the creation and development of short supply chains; development of innovative logistics approaches and methods based on modern digital technologies.

It is established that the relations between the participants of the chain "production-processing-trade-meat market consumption" should be based on the principles of trust, justice, mutual respect, corporate social responsibility.

It is substantiated that changes in consumer demands for food, including meat, increased competition, changes in government regulation, technological advances, increased emphasis on efficiency and sustainability, food safety affect changes in business and competitiveness strategies, which ultimately cause transformations in food chains in the form of new and innovative logistics approaches and methods.

**Key words:** meat market, food chain, price, relationship settlement, innovative logistics approaches.



Copyright: Копитець Н.Г., Волошин В.М. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:

Копитець Н.Г.

Волошин В.М.

<https://orcid.org/0000-0002-9827-2981>

<https://orcid.org/0000-0001-9754-9021>