

економічної стійкості та розвитку громад навіть у надзвичайно складних умовах.

### **Список використаних джерел:**

1. Гавриш О. М. Фінансова стійкість громад у кризовий період // Економіка та управління. – 2023. – №1. – С. 15-22.
2. Державна підтримка місцевих бюджетів у воєнний час: виклики та перспективи / За ред. В. І. Кравченко. – Київ: Науковий світ, 2023.
3. Шевчук В. В. Особливості бюджетної політики громад у період війни // Фінанси України. – 2023. – №2. – С. 43-50.
4. Global Financial Resilience in Crisis: Local Perspectives / Edited by J. Smith. – London: Routledge, 2022.
5. Міжнародна допомога територіальним громадам: проблеми та можливості / Під ред. О. С. Лозовий. – Харків: Видавничий дім «Основа», 2023.

#### **Matsola M.**

candidate of economic sciences, associate professor of entrepreneurship, trade and applied economics department Vasyl Stefanyk Precarpathian national university Ukraine

#### **Klusa S.**

master of entrepreneurship, trade and applied economics department Vasyl Stefanyk Precarpathian national university, Ukraine

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ І ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПІДПРИЄМНИЦТВІ: ДЕТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ IMPROVEMENT OF MANAGEMENT METHODS AND FORMS OF ORGANIZATION OF MARKETING ACTIVITY IN AGRO-BUSINESS: DETAILED ANALYSIS**

Ефективне управління збутом є одним з ключових факторів успіху в агропідприємстві. Зростаюча конкуренція, мінливі ринкові умови та вимоги споживачів вимагають від аграрних підприємств постійного вдосконалення

своїх збутових стратегій. Даний документ має на меті надати детальний огляд сучасних методів управління збутом та пропозиції щодо їх впровадження в агросекторі.

Сьогодні аграрні підприємства стикаються з низкою викликів:

- сезонність виробництва – складність забезпечення стабільних поставок продукції протягом року;
- висока конкуренція – збільшується кількість виробників на ринку;
- зміна кліматичних умов – впливає на врожайність та якість продукції;
- вимоги споживачів – постійно зростають вимоги до якості, безпечності та екологічності продукції.

До ключових напрямів вдосконалення збутової політики в сфері агропідприємництва можна віднести[1]:

#### 1. Стратегічне планування:

Глибокий аналіз ринку: Визначення цільових аудиторій, трендів, конкурентного середовища.

Сегментація ринку: Розподіл ринку на більш дрібні сегменти для розробки індивідуальних пропозицій.

Постановка SMART-цілей: Визначення конкретних, вимірних, досяжних, релевантних і обмежених у часі цілей.

#### 2. Оптимізація каналів збуту:

Прямі продажі: об'єднання з іншими виробниками для спільного просування продукції та вихід на міжнародні ринки.

#### 3. Маркетинг та просування:

Брендинг, цифровий маркетинг, програми лояльності: з метою стимулювання повторних покупок.

#### 4. Управління якістю та безпекою продукції:

Система менеджменту якості: Впровадження міжнародних стандартів (ISO 22000).

Трасування продукції: Створення системи відстеження продукції від поля до столу.

Сертифікація: Отримання сертифікатів органічної, екологічно чистої продукції.

5. Логістика та зберігання:

Оптимізація логістичних процесів з мінімізацією витрат на доставку та забезпечення сучасних систем зберігання та впровадження нових технологій та розробка нових продуктів, які відповідають сучасним трендам.

6. Управління персоналом:

Підвищення кваліфікації та система мотивації.

7. Фінансовий аналіз та контроль:

Аналіз фінансових показників та бюджетування.

Стосовно надання конкретних рекомендацій для агропідприємств[2], то слід зосередити увагу на:

- співпрацю з роздрібними мережами з метою підписання довгострокових контрактів, участь у спільних маркетингових кампаніях;
- розвиток прямого продажу споживачам через створення онлайн-магазинів, доставки на дім;
- участь у виставках та ярмарках з демонстрацією продукції, встановленням контактів з потенційними партнерами;
- використання цифрових інструментів – створення мобільних додатків, онлайн-платформ для замовлень;
- індивідуальний підхід до кожного клієнта – побудова довгострокових відносин з клієнтами;
- постійну адаптацію до змін ринку через аналіз нових трендів та технологій.

Удосконалення збутової діяльності є складним, але необхідним процесом для успіху агропідприємства. Завдяки комплексному підходу, який включає стратегічне планування, оптимізацію каналів збуту, маркетинг, управління якістю та інновації, можна досягти значних результатів.

**Список використаних джерел:**

1. Гринько, Т., Гвініашвілі, Т., & Сотула, В. (2023). Особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах. Економіка та суспільство, (51). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-8>

2. Сергієнко О. А., Давиденко Д. В. Стратегії збутової діяльності підприємства: види та принципи формування. Актуальні проблеми фінансової системи України 2021. Матеріали XVIII міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів і студентів : Черкаський державний технологічний університет, 27 лис. 2021 року. Черкаси, 2021. 195 с.

**Lysyi Yurii,**

master of finance, banking and insurance Pavlo Tychyna Uman State pedagogical university

**Dushenkivska Viktoriia,**

student of the programme “accounting and taxation” Pavlo Tychyna Uman State pedagogical university

**Scientific supervisor:** Demianyshina Olesia Pavlo Tychyna Uman State pedagogical university

**CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO  
IMPROVING THE QUALITY OF BANKS' LOAN PORTFOLIOS  
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО  
ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКІВ**

Today, the efficiency of banks' lending activities is a necessary, if not decisive, factor in the life of banks, as the loan portfolio accounts for more than half of all bank assets. In the structure of the bank's balance sheet, the loan portfolio is considered as a single entity and an integral part of assets that has its own level of profitability and risk. Therefore, to ensure successful lending, i.e. to ensure the repayment of loans and increase the profitability of lending operations, banks must implement an effective and flexible loan portfolio management system. This can be achieved through the study of theoretical and practical issues related to the approaches and process of forming and managing a commercial bank's loan portfolio [1].