

М.А. Бецун, здобувач вищої освіти, група МЕ-23М.

Т.Ф. Рябоволик, доц., канд. екон. наук.

Кафедра економіки, менеджменту та комерційної діяльності,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Організація збутової діяльності аграрного підприємства є ключовим елементом його успішного функціонування на ринку. Вона забезпечує ефективну реалізацію виробленої продукції, максимізацію прибутку та сталий розвиток підприємства. У сучасних умовах конкуренції аграрним підприємствам необхідно впроваджувати ефективні стратегії збуту та адаптуватися до змін у ринкових умовах.

Збут продукції є основним джерелом доходів для аграрного підприємства. Ефективність збутової діяльності визначає, наскільки швидко і за якою ціною продукція досягне кінцевого споживача. Важливо правильно організувати процес, щоб уникнути втрат від псування товару, недоотримання прибутку через невдалу цінову політику чи неефективне використання каналів збуту [1].

На рис. 1 наведено чинники які найбільше впливають на збут аграрної продукції.

Важливе значення має організація збутової діяльності, і вона складається з кількох етапів, кожен з яких має вирішальне значення для успіху підприємства на ринку. Такими етапами є [2]:

- 1) вивчення ринку та конкурентів;
- 2) вибір каналів збуту;
- 3) формування цінової стратегії;
- 4) маркетинг та просування продукції;
- 5) логістика та зберігання.



Рисунок 1. - Чинники найбільшого впливу на збут аграрної продукції

Джерело: складено авторами за матеріалами [2]

На збутову діяльність аграрних підприємств впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники. До внутрішніх чинників належать ефективність управління підприємством, якість продукції, рівень інновацій та організаційна структура збуту. Зовнішні чинники включають ринкову кон'юнктуру, політичну та економічну стабільність, умови конкуренції, державну підтримку аграрного сектору.

В своїй діяльності аграрні підприємства можуть застосовувати різні стратегії збуту залежно від своїх цілей і можливостей. Деякі з основних стратегій включають [3]:

- диверсифікація ринків збуту, що передбачає продаж продукції на різних ринках (локальному, національному та міжнародному) для зниження ризиків;

- створення бренду, маємо на увазі розробку бренду продукції для підвищення її впізнаваності та лояльності споживачів;

- укладання контрактів на довгострокові поставки, це забезпечує стабільність доходів і прогнозованість збуту;

- інноваційні технології продажу, тут розуміємо використання онлайн-платформ та маркетплейсів для розширення аудиторії покупців.

Організація збутової діяльності аграрного підприємства є складним, але важливим процесом, який визначає його успіх на ринку. Ефективний збут вимагає комплексного підходу, що включає аналіз ринку, вибір оптимальних каналів збуту, розробку цінової стратегії та маркетингову підтримку. Для досягнення довгострокового успіху аграрним підприємствам важливо бути гнучкими, адаптуватися до змін у ринковому середовищі та використовувати новітні технології в організації збуту.

Література

1. Кадирус І.Г., Донських А.С., Якубенко Ю.Л. Економічні особливості збутової діяльності аграрних підприємств. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2019. № 15. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/6171> (дата звернення 19.10.2024).

2. Колос З.В. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2016. № 10. С. 8–11. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2181&i=1> (дата звернення 19.10.2024).

3. Тохтамиш Т.О. Ефективна комунікація як запорука створення успішного бренду. Харків: Державний біотехнологічний ун-т, 2022. С. 208-210. URL: <https://biotechuniv.edu.ua/wp-content/uploads/2022/11/tezy-konf-02-11-22.pdf> (дата звернення 19.10.2024).

Вінницька О. А.

кандидат економічних наук, доцент

Чумак В. В.

здобувач вищої освіти

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

м. Умань, Україна

ОРГАНИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЯК СУБ'ЄКТИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

В умовах сучасних викликів, які стоять перед Україною, роль органів місцевого самоврядування в управлінні фінансовими ресурсами стає дедалі більш значущою. Місцеві громади не лише реалізують повноваження, делеговані їм державою, але й виступають важливими суб'єктами фінансового контролю. Системи фінансового контролю забезпечують ефективне використання бюджетних коштів, запобігання корупції та підвищення прозорості фінансових операцій. У цьому контексті органи місцевого самоврядування стають ключовими учасниками в процесах, що сприяють стабільності та розвитку місцевих економік.