**DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.02.012** **JEL classification: Q13, L81, D22, M11, M31, L26**
**UDC: 631.164:658.87:005.52(477)**

**Борис ПОГРІЩУК**
доктор економічних наук, професор,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки,
Західноукраїнського національного університету, Україна
E-mail: pohrishchuk70@gmail.com
ORCID iD: 0000-0001-6974-1083

**Вікторія МЕЛЬНИК**
доктор економічних наук, професор,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету, Україна
E-mail: v.melnik@wunu.edu.ua
ORCID iD: 0000-0002-8587-1192

**Олег ПОГРІЩУК**
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету, Україна
E-mail: o.pohrischuk@wunu.edu.ua
ORCID iD: 0000-0001-9513-0585

**Олександр ТРАЧУК**
аспірант,
Західноукраїнський національний університет, Україна
E-mail: oleksandrtrachuk2023@ukr.net
ORCID iD: 0009-0000-2869-8728

# ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

**Анотація**

Дослідження спрямоване на розв'язання проблеми організації торгівельної діяльності в Україні; визначення напрямів та складових забезпечення оптимізації управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва, особливостей організації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією; розробку пропозицій щодо оптимізації управління торгівлею сільськогосподарської продукції шляхом ефективного використання підприємницького потенціалу в аграрному підприємництві України.

**Метою дослідження** є обґрунтування наукового концепту оптимізації управління торгівельною діяльністю на основі ефективного використання підприємницьких можливостей у сфері аграрного підприємництва.

**Методи дослідження.** Методологічною основою проведеного дослідження є діалектичний підхід до обґрунтування теоретико-методологічних аспектів управління торгівельною діяльністю аграрного

© Борис Погріщук, Вікторія Мельник, Олег Погріщук, Олександр Трачук, 2025

**Отримано:** 23.04.2025 р. **Рекомендовано до друку:** 12.05.2025 р. **Опубліковано:** 28.05.2025 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:** Погріщук Б., Мельник В., Погріщук О., Трачук О. Оптимізація управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва України. *Економічний аналіз.* 2025. Том 35. № 2. С. 12-22. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.02.012

підприємництва. У роботі використано методи: спостереження, узагальнення, порівняння, монографічний, методи індукції та дедукції, синтезу та аналізу.

**Результати.** У дослідженні визначено, що оптимізація управління торгівельною діяльністю аграрних підприємств є одним з провідних напрямів забезпечення їхньої економічної ефективності та конкурентоспроможності в умовах динамічного ринкового середовища. Науковий концепт оптимізації передбачає системне вдосконалення організаційно-управлінських, економічних та технологічних механізмів, що забезпечують ефективне функціонування процесів реалізації сільськогосподарської продукції. Для результативного управління торгівельною діяльністю в аграрному підприємництві обґрунтовано доцільність та запропоновано вжиття заходів за напрямами: розвиток сучасних форм ведення торговельної діяльності; впровадження інноваційних технологій та управлінських рішень; удосконалення логістичних механізмів; розробку альтернативних каналів збуту продукції; зміцнення ринкових позицій та підвищення рівня конкурентоспроможності через формування позитивного іміджу виробників; активізацію використання маркетингових інструментів в реалізації концепції управління торгівельною діяльністю. Основними складовими забезпечення оптимізації управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва визначено: дослідження процесу здійснення торгівельної діяльності на основі аналізу поточних процесів; постановку чітких цілей; розробку стратегії та ефективних каналів збуту продукції; організацію процесів продажів; управління персоналом; удосконалення маркетингових підходів та логістичних інструментів; впровадження сучасних технологій; моніторинг та контроль за результатами діяльності. Доведено, що оптимізація управління торгівельної діяльності може бути досягнута лише шляхом вдосконалення та налагодження всіх складових управління та здійснюватися з урахуванням ведення особливостей підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.

**Ключові слова:** аграрне підприємництво; торгівельна діяльність; оптимізація; економічний потенціал; управління; підприємницький потенціал; маркетинг; інновації; аграрний сектор

## Вступ

Аграрний бізнес посідає визначальне місце в економіці України, оскільки забезпечує продовольчу стабільність держави та володіє потужними експортними ресурсами. Результативність діяльності аграрного сектору значною мірою обумовлена ефективною системою менеджменту, зокрема у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією.

В умовах сучасник глобалізаційних викликів та загроз, посилення конкуренції та нестабільної ринкової динаміки, розкриття підприємницького потенціалу в межах аграрного бізнесу набуває особливого значення для підвищення ефективності організації торгівельної діяльності. Реалізація підприємницьких ініціатив сприяє освоєнню нових ринкових напрямів, вдосконаленню логістичних систем, запровадженню сучасних технологічних рішень і формуванню доданої вартості продукції, що актуалізує потребу проведення даного дослідження.

## Мета дослідження

Метою дослідження є обґрунтування наукового концепту оптимізації управління торгівельною діяльністю на основі ефективного використання підприємницьких можливостей у сфері аграрного підприємництва. Завдання дослідження включають: визначення складових забезпечення оптимізації управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва; особливостей організації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією; розробку пропозицій щодо оптимізації управління торгівлею сільськогосподарської продукції шляхом ефективного використання підприємницького потенціалу в аграрному підприємництві України.

## Методи дослідження

Методологічною основою проведеного дослідження є діалектичний підхід до обґрунтування теоретико-методологічних аспектів управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва. У роботі використано методи: спостереження, узагальнення, порівняння, монографічний, методи індукції та дедукції, синтезу та аналізу.

Проведенню досліджень розвитку аграрного сектору, аграрного підприємництва

та торгівельної діяльності присвятили свої праці: Бондарчук А., Брензович К., Дубляк О., Богма О., В'ялець О., Верчак А., Ліщук Ю., Степаненко С., Кравченко С., Малік Л., Лопатинський Ю., Гуменюк М., Шпикуляк О., Шеленко Д, Неміш Д., Пугачов М., Грищенко О., Ксенофонтова К. та інші. Так, Шпикуляк О., Пугачов М., Грищенко О. Ксенофонтова К. розглянули питання щодо економічного розвитку аграрних підприємств у принципово нових умовах воєнного часу в контексті їх ролі як модератора стійкості національної економіки загалом та економічної основи відбудови сільських територій [1]. Богма О., В'ялець О., Верчак А. досліджуючи проблему оцінки економічного потенціалу підприємств торгівлі наголошують на доцільності формування динамічної методики його оцінювання за виокремленими функціональними елементами та на потребі не лише виявлення можливостей торгівельного підприємства проваджувати діяльність, а й ефективності їх використання протягом відповідного часу [2, с. 45]. Степаненко С. проведено аналіз елементів ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектору, механізмів їх ефективного поєднання на основі дослідження сучасних детермінант розвитку економіки в глобальному вимірі [3]. Багорка М., Кадирус І. зосередили увагу на дослідженні проблеми упровадження маркетингової концепції управління в практичну діяльність аграрних підприємств, зокрема авторами представлено управлінські рішення, прийняття яких допоможе поєднати і гармонізувати основні бізнес-процеси аграрного підприємства та забезпечити більш оперативну їх адаптацію до ринкового середовища [4]. У дослідженні Мовчанюк А. також наголошено на необхідності впровадження інтегрованої маркетингової системи управління в аграрних підприємствах для забезпечення їх ефективного функціонування в умовах викликів та обмежень [5]. Вивчення наукових праць з обраної тематики підтверджує потребу проведення дослідження у напрямі підвищення ефективності управлінських процесів, зокрема у сфері торгівельної діяльності аграрного підприємництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження**

«Сільське господарство, не зважаючи на зростаючу роль третинного сектору економіки у світі, залишається важливою ланкою у розвитку усіх світоглобалізаційних процесів. Від наявності та якості продуктів харчування, в першу чергу, залежить фізичне здоров'я та якість життя мільярдів людей. З іншого боку, рівень розвитку агропромислового сектору держави є основним елементом у формуванні її продовольчої безпеки. В сучасних умовах сільське господарство залишається важливим сектором глобальної торгової системи. Попит на сільськогосподарську продукцію зростає пропорційно збільшенню споживачів у світовій економіці» [6, с. 18].

«На сьогодні український агробізнес в досить складних умовах здійснює свою діяльність, адже окуповано частину виробничих потужностей, відбувається руйнація матеріальних ресурсів, фізична загибель від бойових дій поголів'я сільськогосподарських тварин, знищення посівних площ під сільськогосподарськими культурами, багаторічними насадженнями, розривання виробничого ланцюга забезпечення матеріально-технічними ресурсами» [6].

Потреба використання наукового підходу до управління торгівельною діяльністю у сфері аграрного підприємництва зумовлена необхідністю підвищення рівня ефективності діяльності торгівельних структур та їх інтеграції у міжнародні логістичні ланцюги.

«Розвиток аграрного підприємництва є одним із пріоритетів – потребує оцінки в контексті визначення впливу умов воєнного часу. Проблема комплексна, адже теперішня ситуація формує інституційні умови розбудови агропідприємств, відмінні від тих, що забезпечували функціонування господарських формувань на селі з часів набуття незалежності [7, с. 171].

У сучасних умовах господарювання оптимізація торговельної діяльності в аграрному секторі набуває виняткового значення для забезпечення економічного розвитку держави. Реалізація сільськогосподарської продукції є основним джерелом доходів аграрних підприємств, що дозволяє їм функціонувати на засадах

самоокупності та рентабельності, одержані ними прибутки стають основою для подальшого інвестування в оновлення матеріально-технічної бази виробництва, розширене відтворення та впровадження інноваційних технологій розвитку. Фінансові ресурси, залучені внаслідок ефективної торговельної діяльності, можуть бути спрямовані на соціально-економічну відбудову регіонів, що постраждали внаслідок воєнних дій. Таким чином, розвиток торговельної складової аграрного сектору безпосередньо впливає на зміцнення економічного потенціалу держави.

Оптимізація управління торгівельною діяльності є складовою агропромислового розвитку, а управління нею розглядається як провідний чинник впливу на розвиток економічного потенціалу суб'єктів підприємництва в аграрній сфері. Ефективність реалізації продукції значною мірою залежить від забезпечення прозорого та конкурентного ринку для учасників аграрного сектору. Економічну функцію щодо забезпечення організації ефективного механізму торгівлі сільськогосподарською продукцією виконують аграрні біржі.

Основними нормативними актами, що регулюють біржову діяльність в Україні є Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [9], Закону України «Про товарну біржу» [10] та Господарського кодексу України [11]. Цільова направленість біржової діяльності у сфері організації торгівлі сільськогосподарською продукцією відображена на рис. 1.

«Ефективне функціонування сучасного ринку прямо залежить від постійно відтвореного ринкового середовища. Важливим його елементом є ринкова інфраструктура, що є системою підприємств та організацій, що забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили» [8].

«Товарна біржа є неприбутковим суб'єктом господарювання, який утворюється з метою організації, інформаційного та інфраструктурного забезпечення торгівлі різними видами товарів, включаючи сільськогосподарську продукцію, а також здійснення ринкового ціноутворення на продукцію. Біржова торгівля сільськогосподарською продукцією в Україні здійснюється як на універсальних товарних біржах, так і спеціалізованих аграрних [12, с. 112-113].

Втім, спостерігаються деякі проблемні аспекти у системі управління торгівлею сільськогосподарською продукцією, що стримують її ефективний розвиток. Однією з проблем, що негативно впливає на ефективність торгівлі сільськогосподарською продукцією, є значні втрати на етапах перевезення та зберігання. Ці втрати зумовлені, зокрема, зношеною інфраструктурою, відсутністю належних умов зберігання, а також низьким рівнем розвитку сучасних логістичних хабів і гуртових ринків, що впливає на підвищення витрат на доставку продукції та конкурентоспроможність товаровиробників.

Високий рівень трансакційних витрат, що виникають у процесі пошуку надійних партнерів, оформлення угод, ведення документації та забезпечення відповідності продукції встановленим стандартам якості, істотно ускладнює комерційну діяльність. Окреслену ситуацію ускладнює й відсутність прозорості у функціонуванні ринкових механізмів та обмежений доступ до комерційної інформації, що особливо актуально для малого та середнього аграрного підприємництва. Функціонування аграрного сектору економіки неможливе без розвитку малого бізнесу. Як зазначають Лопатинський Ю., Гуменюк М., Шпикуляк О., Шеленко Д, Неміш Д. «Мале аграрне підприємництво є необхідним елементом динамічного розвитку сільських територій, що характеризується високою гнучкістю та здатністю адаптуватися до змін економічних умов, сприяючи забезпеченню населення належним рівнем доходів та іншими пільгами» [7].

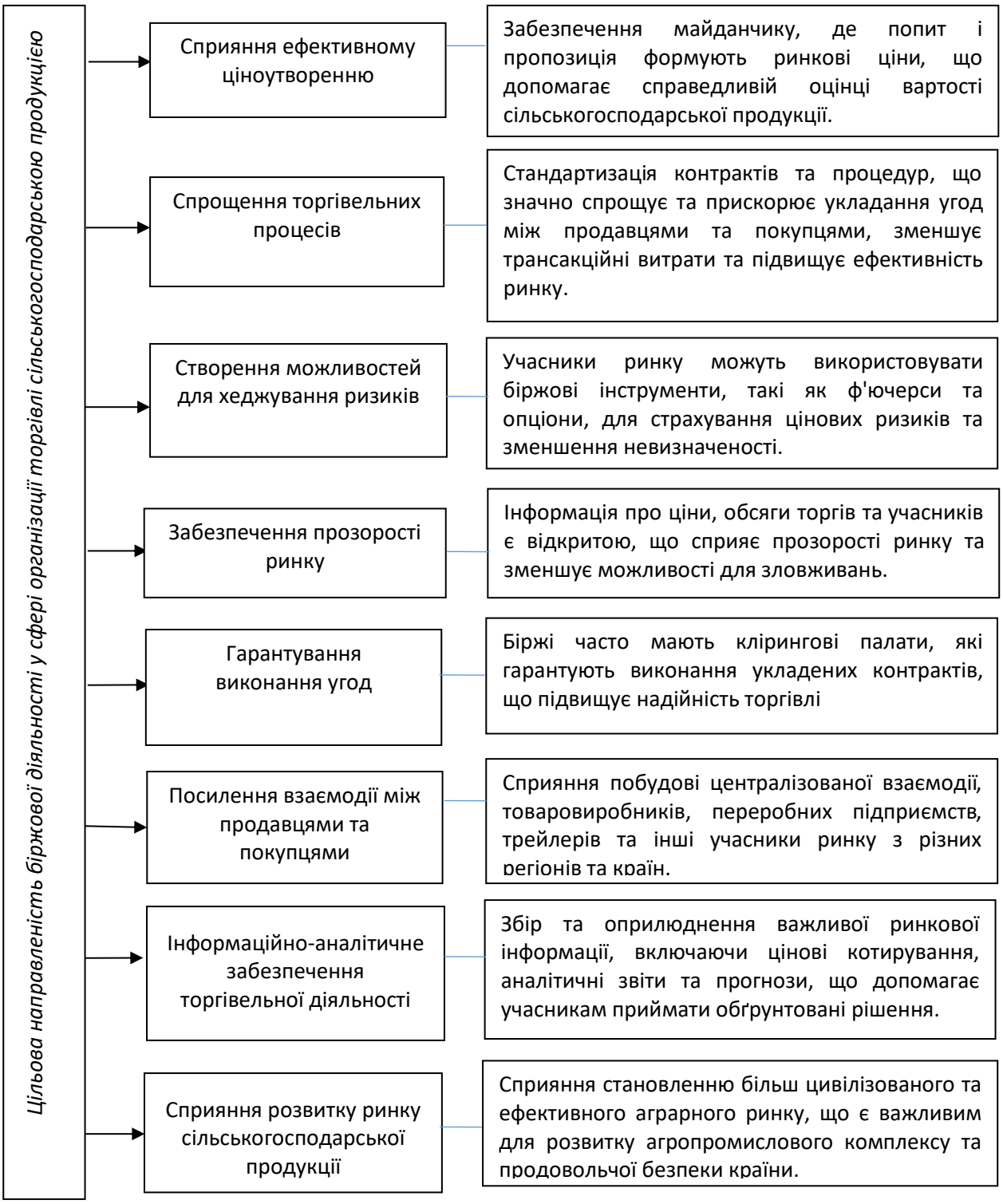


**Рис. 1. Цільова направленість біржової діяльності у сфері організації торгівлі сільськогосподарською продукцією**

** Розроблено авторами на основі [9; 10; 11].*

Значною перешкодою налагодження ефективної системи управління торгівельною діяльністю є обмеженість у доступі до забезпечення фінансовими ресурсами. «В сучасних умовах спостерігається певний зсув у розумінні пріоритетності елементів структури факторів виробництва, що є наслідком зміни макросередовища ведення бізнесу, зокрема

філософії господарювання. Інноваційна спрямованість розвитку бізнесу у поєднанні з актуалізацією соціальних та екологічних аспектів вимагає зміни стратегічних підходів до використання наявних ресурсів» [8]. Ускладнені процедури кредитування, високі процентні ставки та брак цільових фінансових інструментів для агровиробників суттєво знижують інвестиційну активність, стримують впровадження інновацій та розширення збутових можливостей. Ще одним важливим бар'єром є низький рівень інноваційного розвитку у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Важливу роль у подоланні вищезазначених проблем та підвищенні ефективності управління торгівлею сільськогосподарською продукцією відіграє підприємницький потенціал. Для підвищення результативності управління торгівельною діяльністю в аграрному підприємництві доцільним є вжиття заходів за такими напрямами:

- розвиток сучасних форм здійснення торговельної діяльності, а саме: розвиток фермерських об'єднань з реалізації сільськогосподарської продукції, аграрних онлайн-платформ та розширення мережі аграрних маркетплейсів як інноваційних каналів реалізації;
- удосконалення логістичних механізмів шляхом організація нових логістичних центрів, методів транспортування продукції та цифрових платформ для управління товарорухом й формування нових ланцюгів у системі постачання сільськогосподарської продукції;
- пошук альтернативних каналів збуту продукції та стимулювання експортного потенціалу, просування екологічно чистих товарів і продукції з доданою вартістю;
- підвищення рівня конкурентоспроможності та зміцнення ринкових позицій через формування позитивного іміджу виробників, створення унікальних торгових пропозицій;
- впровадження інноваційних технологій та управлінських рішень через застосування сучасних інструментів контролю та обліку якості, впровадження систем точного землеробства з метою покращення якісних характеристик продукції, активне використання інструментів електронної торгівлі для виходу на нові ринки та інше;
- активізацію використання маркетингових інструментів в реалізації концепції управління торгівельною діяльністю. Маркетинговий підхід до управління торгівельною діяльністю є чинником підвищення ефективності управлінських процесів у підприємництві та реалізації бізнес-процесів, оскільки потреби клієнтів та запити споживачів стають основним орієнтиром при прийнятті управлінських рішень.

Вважаємо, що механізм оптимізації управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва доцільно реалізувати за послідовно визначеними етапами, що мають включати наступні складові (рис. 2).

Недостатня інтеграція цифрових технологій у процесі прийняття управлінських рішень, а також недостатнє застосування інструментів сучасного маркетингу й логістики значно зменшують можливості підвищення адаптивності торговельної системи до сучасних викликів.

Як зазначають Багорка М., Кадирус І.: «Сьогодні не викликає сумніву необхідність переходу суб'єктів господарювання до маркетингової концепції управління за такими принципами, як комплексність досліджень ринкового середовища та виробничо-збутових можливостей підприємств; оптимізація програми дій, що забезпечує ринкову орієнтацію агровиробників на всіх рівнях і періодах планування; спрямування і функціонування всіх структурних підрозділів і ланок» [4, с. 44].

Оптимізація управління торгівельної діяльності може бути досягнута лише шляхом вдосконалення та налагодження всіх складових управління та здійснюватися з урахуванням особливостей ведення підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки. Визначений підхід є інтегрованою системою управлінських дій, що включає процеси планування, організації, мотивації, контролю та аналізу торгівельної діяльності з метою підвищення економічної ефективності та результативності функціонування аграрних підприємств.




**Рис. 2. Основні складові забезпечення оптимізації управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва**

** Розроблено авторами.*

**Висновки та перспективи подальших розвідок**

Оптимізація управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва є одним з провідних напрямів забезпечення ефективності та досягнення конкурентоспроможності в умовах сучасного динамічного ринкового середовища. Науковий концепт оптимізації передбачає системне вдосконалення організаційно-управлінських, економічних та технологічних механізмів, що забезпечують ефективне функціонування процесів реалізації сільськогосподарської продукції.

Для підвищення результативності управління торгівельною діяльністю в аграрному підприємництві обґрунтовано доцільність та запропоновано вжиття заходів за напрямами: розвиток сучасних форм ведення торговельної діяльності; впровадження інноваційних технологій та управлінських рішень; удосконалення логістичних механізмів; розробку альтернативних каналів збуту продукції; зміцнення ринкових позицій та підвищення рівня конкурентоздатності через формування позитивного іміджу виробників; активізацію використання маркетингових інструментів в реалізації концепції управління торгівельною діяльністю.

Основними складовими забезпечення оптимізації управління торгівельною діяльністю аграрного підприємництва визначено: дослідження процесу здійснення торгівельної діяльності на основі аналізу поточних процесів; постановка чітких цілей; розробка стратегії та ефективних каналів збуту продукції; організацію процесів продажів; управління персоналом; удосконалення маркетингових підходів та логістичних інструментів; впровадження сучасних технологій; моніторинг та контроль за результатами діяльності. Доведено, що оптимізація управління торгівельної діяльності може бути досягнута лише шляхом вдосконалення та налагодження всіх складових управління та здійснюватися з урахуванням ведення особливостей підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі доцільно зосередити на дослідженні чинників активізації діяльності аграрного підприємництва та торгівельної діяльності в контексті посилення зовнішньоекономічної складової.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шпикуляк О. Г., Пугачов М. І., Грищенко О. Ю., Ксенофонтова К. Ю. Економічні тенденції розвитку аграрного підприємництва в сучасних умовах: аспекти воєнного часу. *Modern Economics*. 2023. № 41(2023). С. 170-178.
2. Богма О. С., В'ялець О. В., Верчак А. О. Оцінка економічного потенціалу підприємств торгівлі. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*, 2022. № 4. С. 43–49.
3. Степаненко С. В. Ресурсний потенціал аграрних підприємств: елементи та особливості їх поєднання в сучасних умовах. *Ефективна економіка*, 2022. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2022/98.pdf
4. Багорка М. О., Кадирус І. Г. Упровадження маркетингової концепції управління в практичну діяльність аграрних підприємств. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво,* 2021 р., № 1 (118). С. 42–47.
5. Мовчанюк А. В. Особливості управління маркетинговою діяльністю підприємств аграрного сектору України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, (54). URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-27
6. Брензович К. С., Дубляк О. І. Сучасні тенденції світової торгівлі сільськогосподарською продукцією. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 2016. Вип. 8, Ч.1. С. 18-22.

7. Лопатинський Ю., Гуменюк М., Шпикуляк О., Шеленко Д., Неміш Д. Організаційно-економічна адаптація малих аграрних підприємств до інституційних змін в умовах воєнного часу. *Економіка АПК*, 2021, № 11. С. 31-43.
8. Ліщук Ю. С. Розвиток біржового ринку сільськогосподарської продукції. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 15. С. 147–153.
9. Про державну підтримку сільського господарства України. Закон України № 1877-IV від 24.06.2004 р. *Відомості Верховної Ради України,* 2004, № 49, ст.527. (із змінами та доповненнями). Редакція від 18.01.2025р. (підстава – 3980-IX). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15
10. Про товарну біржу. Закон України № 1956-XII від 10.12.1991 р. *Відомості Верховної Ради України*, 1992, № 10, ст.139. (із змінами та доповненнями). Редакція від 27.09.2024р. (підстава – 3585-IX). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12
11. Господарський кодекс України № 436-IV від 24.06.2004 р. *Відомості Верховної Ради України*, 2003, № 18, №19-20, №21-22, ст.144. (із змінами та доповненнями). Редакція від 28.02.2025р. (підстава – 3980-IX). URL: https:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
12. Бондарчук А.М. Правові засади біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку. *Часопис цивілістики,* 2020. Вип. 37. С. 108-113.

## REFERENCES

1. Shpykulyak, O. G., Pugachov, M. I., Hryschenko, O. Yu., and Ksenofontova, K. Yu. (2023). Ekonomichni tendentsiyi rozvytku ahrarnoho pidpryyemnytstva v suchasnykh umovakh: aspekty voyennoho chasu [Economic trends in the development of agrarian entrepreneurship in modern conditions: aspects of wartime]. *Modern Economics – Modern Economics*, vol. 41, pp. 170–178. [in Ukrainian].
2. Bogma, O. S., Vialets, O. V., and Verchak, A. O. (2022). Otsinka ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstv torhivli. [Assessment of the economic potential of trade enterprises]. *Industriya turyzmu i hostynnosti v Tsentral'niy ta Skhidniy Yevropi – Tourism and hospitality industry in Central and Eastern Europe*, vol. 4, pp. 43-49. [in Ukrainian].
3. Stepanenko, S. V. (2022). Resursnyy potentsial ahrarnykh pidpryyemstv: elementy ta osoblyvosti yikh poyednannya v suchasnykh umovakh [Resource potential of agricultural enterprises: elements and features of their combination in modern conditions]. *Efektyvna ekonomika – Effective economy*, vol. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2022/98.pdf. [in Ukrainian].
4. Bagorka, M. O., Kadyrus, I. G. (2021). Uprovadzhennya marketynhovoyi kontseptsiyi upravlinnya v praktychnu diyal'nist' ahrarnykh pidpryyemstv [Implementation of the marketing concept of management in the practical activities of agricultural enterprises]. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво – State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, vol.1 (118), pp. 42–47. [in Ukrainian].
5. Movchanyuk, A. V. (2025). Osoblyvosti upravlinnya marketynhovoyu diyal'nistyu pidpryyemstv ahrarnoho sektoru Ukrayiny v umovakh voyennoho stanu [Peculiarities of management of marketing activities of enterprises of the agricultural sector of Ukraine under martial law]. *Ekonomika ta suspil'stvo – Economy and Society*, vol.54. Available at: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-27. [in Ukrainian].

6. Brenzovych, K. S., Dubliak, O. I. (2016). Suchasni tendentsiyi svitovoyi torhivli sil's'kohospodars'koyu produktsiyeyu [Current trends in world trade in agricultural products]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, vol. 8, P.1, pp.18–22. [in Ukrainian].

7. Lopatynskyi, Yu., Gumenyuk, M., Shpykulyak, O., Shelenko, D., Nemish, D. (2021). Orhanizatsiyno-ekonomichna adaptatsiya malykh ahrarnykh pidpryyemstv do instytutsiynykh zmin v umovakh voyennoho chasu [Organizational and economic adaptation of small agricultural enterprises to institutional changes in wartime conditions]. *Ekonomika APK – Economy of the Agricultural Industry*, vol.11. pp. 31-43. [in Ukrainian].

8. Lishchuk, Y. S. (2018). Rozvytok birzhovoho rynku sil's'kohospodars'koyi produktsiyi [Development of the exchange market for agricultural products]. *Ekonomika i suspil'stvo – Economy and Society*. vol. 15. pp. 147–153.

9. Pro derzhavnu pidtrymku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny. [On State Support for Agriculture of Ukraine]. *Zakon Ukrayiny – Law of Ukraine*. № 1877-IV. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2022/98. [in Ukrainian].

10. Pro tovarnu birzhu. Zakon Ukrayiny [On Commodity Exchange. Law of Ukraine]. *Zakon Ukrayiny – Law of Ukraine*. № 1956-XII. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12 (access date: 03/15/2025). [in Ukrainian].

11. Hospodars'kyy kodeks Ukrayiny [Commercial Code of Ukraine] № 436-IV Available at: https:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15. [in Ukrainian].

12. Bondarchuk, A. M. (2020). Pravovi zasady birzhovoyi torhivli sil's'kohospodars'koyu produktsiyeyu v Ukrayini: suchasnyy stan i perspektyvy rozvytku [Legal principles of exchange trade in agricultural products in Ukraine: current state and development prospects]. *Chasopys tsyvilistyky – Journal of Civil Studies*, vol.37. pp. 108–113. [in Ukrainian].

**Borys Pohrishchuk,** D.Sc. (Economics), Professor, Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics, West Ukrainian National University, Ukraine
**Viktoriia Melnyk,** D.Sc. (Economics), Professor, Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics, West Ukrainian National University, Ukraine
**Oleh Pohrishchuk,** PhD (Economics), Associate Professor, Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics, West Ukrainian National University, Ukraine
**Oleksandr Trachuk**, PhD student, West Ukrainian National University, Ukraine

**Optimization of management of trade activities of agricultural enterprises in Ukraine**

The study is aimed at solving the problem of organizing trade activities in Ukraine; determining the directions and components of ensuring optimization of management of trade activities of agricultural enterprises; features of organizing exchange trade in agricultural products; developing proposals for optimizing management of trade in agricultural products through effective use of entrepreneurial potential in agricultural enterprises in Ukraine.
**The purpose** of the study is to substantiate the scientific concept of optimizing management of trade activities based on the effective use of entrepreneurial opportunities in the field of agricultural enterprises.
**Research methods.** The methodological basis of the conducted study is a dialectical approach to substantiating the theoretical and methodological aspects of management of trade activities of agricultural enterprises. The following methods were used in the work: observation, generalization, comparison, monographic, induction and deduction, synthesis and analysis.
**The results.** The study determined that optimization of the management of commercial activities of agricultural enterprises is one of the leading directions for ensuring their economic efficiency and competitiveness in a dynamic market environment. The scientific concept of optimization involves the systematic improvement of organizational and managerial, economic and technological mechanisms that ensure the effective functioning of the processes of selling agricultural products. The feasibility is substantiated and measures are proposed for the effective management of

commercial activities in agricultural entrepreneurship in the following areas:: development of modern forms of conducting commercial activities; introduction of innovative technologies and management solutions; improvement of logistics mechanisms; development of alternative product sales channels; strengthening market positions and increasing the level of competitiveness through the formation of a positive image of producers; activation of the use of marketing tools in the implementation of the concept of commercial activity management. The main components of ensuring optimization of the management of commercial activities of agricultural entrepreneurship are determined: research into the process of carrying out commercial activities based on the analysis of current processes; setting clear goals; development of strategy and effective channels for product sales; organization of sales processes; personnel management; improvement of marketing approaches and logistics tools; introduction of modern technologies; monitoring and control of activity results. It is proved that optimization of trade management can be achieved only by improving and adjusting all components of management and taking into account the peculiarities of entrepreneurial activity in the agricultural sector of the economy.

**Keywords:** agricultural entrepreneurship; trade activity; optimization; economic potential; management; entrepreneurial potential; marketing; innovations; agricultural sector.

**Cite as:** Pohrishchuk, B., Melnyk, V., Pohrishchuk, O., & Trachuk, O. (2025). Optimization of management of trade activities of agricultural enterprises in Ukraine. *Economic analysis,* 35 (2), 12-22. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.02.012