

**Роман ТРАЧ**

здобувач освітньо-професійної програми

«Менеджмент», ЗУНУ

Науковий керівник – Лідія КРУП'ЯК, канд. екон. наук,

доцент, доцент кафедри менеджменту,

публічного управління та персоналу

Західноукраїнського національного університету

## **ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

У сучасних умовах трансформації економічного середовища, цифровізації бізнес-процесів та посилення конкурентного тиску особливої актуальності набуває проблема підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємств. Збутова діяльність виступає одним із основних елементів системи менеджменту, оскільки забезпечує реалізацію продукції, формування фінансових результатів та підтримання конкурентних позицій суб'єкта господарювання на ринку. В умовах нестабільності ринкової кон'юнктури, зміни потреб споживачів та активного розвитку цифрових технологій традиційні підходи до організації збуту поступово втрачають ефективність, що зумовлює необхідність впровадження сучасних управлінських інструментів.

Для підприємств аграрного сектору питання вдосконалення системи управління збутовою діяльністю набуває стратегічного значення, оскільки ефективність реалізації продукції безпосередньо впливає на фінансову стабільність, рівень конкурентоспроможності та перспективи розвитку підприємства. Особливо це стосується підприємств, які функціонують на ринку засобів захисту рослин, де рівень конкуренції характеризується високою динамічністю, а успішність діяльності значною мірою залежить від здатності підприємства оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, впроваджувати цифрові технології та забезпечувати якісний сервісний супровід клієнтів.

Одним із основних напрямів модернізації системи управління збутом є цифровізація управлінських процесів. У сучасних умовах цифрові технології виступають важливим інструментом підвищення ефективності взаємодії з клієнтами, автоматизації інформаційних потоків та оптимізації процесів реалізації продукції. Використання CRM-систем забезпечує формування єдиної інформаційної бази клієнтів, дозволяє здійснювати моніторинг замовлень, аналізувати потреби споживачів та формувати персоналізовані комерційні пропозиції. Застосування CRM-підходів сприяє підвищенню рівня клієнтоорієнтованості підприємства, покращенню якості сервісного обслуговування та формуванню довгострокових партнерських відносин із контрагентами.

Важливим елементом сучасної системи управління збутовою діяльністю є використання KPI-орієнтованих механізмів оцінювання персоналу. Застосування ключових показників ефективності забезпечує можливість оцінювання результативності діяльності працівників, контролю виконання планових показників та формування ефективної системи мотивації персоналу [1]. Такий підхід сприяє підвищенню продуктивності праці, посиленню відповідальності працівників за результати діяльності та створює передумови для покращення загальної ефективності функціонування системи збуту.

У сучасних умовах розвитку аграрного ринку суттєвого значення набуває використання цифрових інструментів агроаналітики та прогнозування попиту. Їх застосування дозволяє здійснювати моніторинг ринкової кон'юнктури, аналізувати регіональні особливості попиту, оцінювати поведінку споживачів та прогнозувати тенденції розвитку ринку [2]. Використання сучасних аналітичних платформ забезпечує підвищення обґрунтованості управлінських рішень, оптимізацію планування поставок продукції та мінімізацію ризиків, пов'язаних із волатильністю попиту. Одночасно цифровізація системи управлінської звітності дозволяє автоматизувати процеси формування інформації, забезпечити оперативний контроль продажів та підвищити швидкість реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища.

Суттєву роль у підвищенні ефективності збутової діяльності відіграє автоматизація логістичних процесів. В умовах нестабільності транспортної інфраструктури та підвищення ризиків у сфері постачання використання сучасних систем управління логістикою дозволяє оптимізувати маршрути доставки продукції, здійснювати контроль складських запасів та скорочувати логістичні витрати. Автоматизація логістичних процесів сприяє підвищенню оперативності поставок продукції, забезпечує безперервність функціонування системи збуту та дозволяє мінімізувати негативний вплив зовнішніх ризиків на діяльність підприємства.

Перспективним напрямом удосконалення системи управління збутовою діяльністю є впровадження ВІ-систем (Business Intelligence), які забезпечують комплексний аналіз великих масивів інформації та підтримують процес прийняття управлінських рішень. Використання аналітичних платформ дозволяє здійснювати детальний аналіз продажів, оцінювати ефективність діяльності регіональних представництв, прогнозувати ринкові тенденції та формувати стратегічні орієнтири розвитку підприємства. Застосування ВІ-систем сприяє підвищенню якості стратегічного планування та забезпечує формування адаптивної системи управління збутом.

Одним із важливих напрямів модернізації збутової діяльності є формування омніканальної системи реалізації продукції, яка передбачає інтеграцію традиційних та цифрових каналів продажу. Поєднання діяльності регіональних представництв, дистриб'юторських мереж, електронних платформ та онлайн-сервісів дозволяє забезпечити більш ефективну взаємодію зі споживачами, розширити ринкове охоплення підприємства та підвищити доступність продукції для аграрних товаровиробників. У сучасних умовах цифровізації аграрного сектору важливого значення набуває також використання платформ електронної комерції, які забезпечують можливість дистанційного замовлення продукції, автоматизацію процесів комунікації з клієнтами та підвищення рівня сервісного обслуговування.

Особливу увагу необхідно приділити впровадженню систем ризик-менеджменту у сфері збутової діяльності. Нестабільність ринкового середовища, сезонність попиту, валютні коливання та логістичні ризики потребують формування ефективного механізму управління ризиками. Використання сучасних інструментів ризик-менеджменту забезпечує своєчасне виявлення потенційних загроз, мінімізацію фінансових втрат та підвищення стійкості системи збуту до негативного впливу зовнішніх чинників. Водночас перспективним напрямом розвитку системи збуту є впровадження інтегрованих мобільних додатків для аграріїв, які забезпечують оперативний доступ до інформації про продукцію, агрономічних рекомендацій та сервісної підтримки. Використання таких цифрових рішень сприяє підвищенню рівня клієнтоорієнтованості підприємства, покращує якість комунікації зі споживачами та формує передумови для розвитку довгострокових партнерських відносин із клієнтами.

Отже, впровадження сучасних інструментів управління збутовою діяльністю є важливою передумовою забезпечення ефективності функціонування підприємства в умовах цифровізації економіки та трансформації ринкового середовища. Використання CRM-систем, аналітичних платформ, цифрових інструментів прогнозування попиту, автоматизованих логістичних рішень та омніканальних систем збуту сприяє підвищенню результативності збутових процесів, зміцненню конкурентних позицій підприємства та забезпеченню його сталого розвитку в умовах сучасних економічних викликів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Багорка М. О., Юрченко Н. І. Розробка шляхів адаптації сільськогосподарських підприємств до змін у маркетинговому конкурентному середовищі. *Економіка та суспільство*. 2023. № 48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-69>
2. Гринько, Т., Гвініашвілі, Т., Сотула, В. Особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2023(51). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-8fdks>