

роботи навіть на відстані. Попри високі початкові витрати, у довгостроковій перспективі вони забезпечують економію завдяки ефективнішому використанню корму та зниженню смертності риби.

Автоматизовані системи годування риби мають певні виклики та недоліки. Вони залежать від технологій, тому можливі збої у мережі чи програмному забезпеченні можуть порушити цикл годування. Крім того, необхідне регулярне технічне обслуговування сенсорів, двигунів та інших компонентів. Впровадження таких систем є складним процесом, особливо для новачків, адже налаштування датчиків, програмування мікроконтролерів та інтеграція всіх елементів вимагають спеціальних технічних знань. Також важливим фактором є залежність від електроживлення – у разі його відключення робота годівниці може припинитися, що негативно вплине на здоров'я риби.

Однак майбутні перспективи виглядають багатообіцяюче. Інтеграція штучного інтелекту та машинного навчання дозволить адаптувати розклад годування залежно від поведінки різних видів риб. Розширений екологічний моніторинг із використанням сучасних сенсорів допоможе контролювати рівень рН, концентрацію аміаку, освітленість та інші важливі параметри води, створюючи оптимальні умови для вирощування риби. Крім того, інтеграція автоматичних годівниць з аквапонікою сприятиме підвищенню ефективності фермерських господарств, використовуючи залишки корму для вирощування рослин у замкнутих екосистемах.

Таким чином, автоматизовані IoT-системи годування риби не лише підвищують ефективність аквакультури, а й сприяють її сталому розвитку завдяки оптимальному розподілу ресурсів і мінімізації впливу на довкілля.

Список літератури

1. Горбаченко О. М. Використання технологій Інтернету речей в сільському господарстві. Науковий вісник НУБіП України. 2020. №314. С. 112-118.
2. Дорошенко О. П. Мікроконтролери в системах моніторингу параметрів водного середовища. Електроніка та системи управління. 2021. №2. С. 49-54.
3. Кравченко І. М. Інтернет речей: принципи роботи та сфери застосування. Технічні науки та інформаційні технології. 2021. №5. С. 88-94.

УДК 658.81

БАЛІЩЬКА Є.Ю., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **ГРИНЧУК Ю.С.**, д-р екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні аспекти управління збутовою діяльністю, зокрема стратегії збуту, вибір каналів реалізації, використання цифрових технологій та оцінку ефективності.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, управління збутом, стратегії збуту, ринок, ефективність.

Для кращого розуміння теми дослідження почнемо з визначення поняття «збут». Збут – це процес управління товарами або послугами, що включає планування, реалізацію, контроль усіх дій, направлених на задоволення потреб і отримання прибутку. Збут – це важлива складова економічного процесу, оскільки від його

ефективності залежить успіх бізнесу. [1].

Управління збутовою діяльністю є важливою частиною функціонування кожного підприємства, яке прагне забезпечити стійкий розвиток на ринку. На ефективність збуту впливають різні фактори, починаючи від правильно побудованої стратегії до вибору каналів збуту та методів взаємодії з клієнтами.

В сучасних умовах зростання інтенсивності конкуренції, динамізму маркетингового середовища, підвищення рівня ризику та невизначеності, використання механізмів стратегічного менеджменту в управлінні збутовою діяльністю стає вирішальною умовою її ефективності та створює передумови для забезпечення конкурентних переваг підприємства та посилення стратегічної спрямованості його діяльності [2].

Основною метою управління збутовою діяльністю є максимізація обсягів продажу товарів або послуг з одночасним зниженням витрат на їх реалізацію. Для досягнення цієї мети підприємства використовують різні інструменти, зокрема: маркетингові дослідження та стратегії реклами, оцінку попиту, аналіз споживачів, автоматизацію процесів збуту, пошук нових покупців, сегментів ринків та каналів збуту. У свою чергу, важливим є розуміння, що стратегії збуту повинні враховувати специфіку продукту та цільової аудиторії.

Для забезпечення найбільш ефективної реалізації товарів на ринку керівництво підприємства повинне впроваджувати комплекс заходів, які забезпечують фізичний розподіл товарів у ринковому просторі, доведення товарів до споживачів [3].

Існують наступні етапи просування товару:

- створення образу престижного підприємства, добре знаної торгової марки;
- сприяння пізнанню нової продукції;
- боротьба за нові ринки/сегменти збуту;
- популяризація наявних товарів;
- інформування про параметри/характерні особливості/унікальність товару;
- можливість своєчасної зміни образу чи використання товару, коли той починає втрачати позиції на ринку/сегменті;
- переконання споживачів купувати більш дорогі, якісні товари;
- інформування споживачів про розпродаж (сезонний), акції, знижки;
- створення комфортних умов комунікації та обміну інформацією серед сторін, задіяних в збутовій діяльності підприємства;
- застосування найкращих практик обслуговування клієнтів під час/після придбання товару;
- наукове обґрунтування цін на товари та послуги;
- надання відповідей, роз'яснень на запити споживачів та ін.

Забезпечення контролю та актуальності всіх пунктів вище допоможе ефективно реалізовувати товар та тримати провідні позиції на ринку.

Не менш важливим аспектом управління збутовою діяльністю є постійний аналіз її ефективності.

У ринкових умовах підприємствам України необхідно проводити систематичну оцінку збутової діяльності, що дасть змогу оцінити, наскільки ефективно ведеться збутова діяльність на підприємстві, визначити проблеми та розробити заходи щодо їх усунення [4].

Отже, збутова діяльність є важливою для будь-якого підприємства чи

організації, яке прагне розвиватися. Головне — правильно спланувати стратегію збуту, вибрати канали продажу, взаємодіяти з клієнтами та бути готовим до змін на ринку. Чим швидше компанія адаптується до нових умов, тим більше шансів на успіх.

Вибір каналу збуту дуже важливий, бо він впливає не лише на обсяг продажів, а й на задоволеність клієнтів. Врахування особливостей товару та потреб споживачів допомагає своєчасно досягти кращих результатів. Також важливо постійно аналізувати ефективність збуту, щоб коригувати стратегію і знаходити нові можливості для розвитку.

Управління збутовою діяльністю є ключовим для успіху підприємства, адже воно дозволяє збільшувати обсяги продажу, знижувати витрати та забезпечувати конкурентоспроможність на різних ринках.

Список літератури

1. Кривдик М., П'ятничка М., Заботін В. (2024). Рівні управління збутовою діяльністю підприємств. *Development Service Industry Management*, (1), 97–101. [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5\(13\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5(13))

2. 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>

3. Козуб В. О., Уварова А. Є. Управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2018. Вип. 34. С. 18-23. URL: <https://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN-0000972180>

4. Гарматюк, О. (2023). Оцінка ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств. *Економіка та суспільство*, (48). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-54>

УДК 657.3:005.21

БУЧОК О.С., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **ГАВРИК О.Ю.**, канд. екон. наук, доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто сучасні тенденції розвитку фінансового обліку в умовах цифрової трансформації економіки. Акцент зроблено на впровадженні новітніх технологій, трансформації професійних компетенцій бухгалтерів і викликах, що супроводжують цифровізацію облікових процесів.

Ключові слова: фінансовий облік, цифровізація, автоматизація, інтегрована звітність, цифрові технології.

У сучасних умовах динамічного розвитку цифрових технологій фінансовий облік виступає не лише як засіб фіксації господарських операцій, а й як інструмент стратегічного управління підприємством. Пандемія COVID-19, глобалізаційні процеси, воєнні ризики та інші виклики сучасності актуалізували питання цифровізації облікових процесів і вимог до оперативної, достовірної та прозорої звітності.

Фінансовий облік трансформується під впливом новітніх технологій: хмарних сервісів, систем штучного інтелекту, блокчейн-технологій, big data та автоматизованих ERP-систем. Тепер він виходить за межі традиційної бухгалтерії,