

# УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ERP-СИСТЕМ

Вінницький національний технічний університет

**Анотація.** У тезах досліджено можливості удосконалення збутової діяльності підприємства шляхом впровадження ERP-систем. Визначено роль інтегрованих інформаційних систем у підвищенні ефективності управління продажами, координації бізнес-процесів та покращенні взаємодії між підрозділами підприємства. Обґрунтовано, що використання ERP-систем забезпечує автоматизацію процесів планування збуту, управління замовленнями, контролю запасів та аналітики продажів, що сприяє підвищенню оперативності управлінських рішень і конкурентоспроможності підприємства. Узагальнено основні напрями вдосконалення збутової діяльності на основі цифрових технологій.

**Ключові слова:** збутова діяльність, ERP-системи, управління продажами, цифровізація бізнесу, інформаційні системи, автоматизація бізнес-процесів.

**Abstract.** The thesis explores the possibilities of improving the sales activities of an enterprise by implementing ERP systems. The role of integrated information systems in increasing the efficiency of sales management, coordinating business processes, and improving interaction between enterprise divisions is determined. It is substantiated that the use of ERP systems provides automation of sales planning processes, order management, inventory control, and sales analytics, which contributes to increasing the efficiency of management decisions and the competitiveness of the enterprise. The main directions of improving sales activities based on digital technologies are summarized.

**Keywords:** sales activities, ERP systems, sales management, business digitalization, information systems, business process automation.

## Вступ

У сучасних умовах цифрової трансформації економіки ефективність збутової діяльності підприємства значною мірою визначається рівнем використання інформаційних технологій у системі управління. Посилення конкуренції, зростання вимог споживачів та необхідність швидкої адаптації до змін ринкового середовища зумовлюють потребу в оптимізації процесів планування, організації та контролю продажів [1, 2].

Традиційні підходи до управління збутом часто не забезпечують достатнього рівня оперативності обробки інформації, координації між підрозділами та аналітичної підтримки управлінських рішень. У зв'язку з цим особливого значення набуває впровадження ERP-систем (Enterprise Resource Planning), які дозволяють інтегрувати основні бізнес-процеси підприємства в єдиному інформаційному середовищі.

Метою дослідження є визначення можливостей удосконалення збутової діяльності підприємства на основі використання ERP-систем.

## Основна частина

Збутова діяльність підприємства охоплює комплекс процесів, пов'язаних із плануванням обсягів реалізації продукції, організацією каналів збуту, управлінням замовленнями клієнтів, логістикою постачання та аналізом результатів продажів. Ефективність цих процесів значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення та швидкості обробки даних.

ERP-системи являють собою інтегровані програмні комплекси, що об'єднують різні функціональні підсистеми підприємства — виробництво, фінанси, логістику, маркетинг та збут — у єдину інформаційну платформу. Використання таких систем дозволяє синхронізувати дані між підрозділами, підвищити прозорість бізнес-процесів та забезпечити оперативний доступ до актуальної інформації.

Дослідження показують, що інтеграція ERP-систем із CRM та аналітичними інструментами дозволяє оптимізувати процеси продажів, скоротити час обробки замовлень і підвищити ефективність управління підприємством [3-5].

У сфері збуту ERP-системи забезпечують автоматизацію ключових функцій управління продажами, зокрема (рис. 1):

- планування та прогнозування обсягів продажів;
- управління клієнтською базою та замовленнями;
- контроль складських запасів і логістики постачання;

- формування аналітичних звітів щодо результатів збутової діяльності;
- інтеграцію з CRM-системами та електронними каналами продажів.



Рис. 1 – Схема використання ERP-системи для збуту на підприємстві

На рис. 1 представлена архітектура взаємодії модулів ERP-системи, що безпосередньо впливають на ефективність збутової діяльності. Центральним елементом схеми є ERP-система, яка виступає інтегратором інформаційних потоків між різними функціональними підрозділами підприємства.

Згідно зі схемою, функціонування системи у контексті збуту базується на п'яти ключових напрямках:

1. Планування продажів: модуль дозволяє на основі історичних даних та ринкових трендів прогнозувати обсяги реалізації. Це забезпечує перехід від реактивного управління до проактивного стратегічного планування.
2. Управління замовленнями: цей блок автоматизує весь цикл проходження замовлення — від моменту реєстрації заявки до відвантаження продукції клієнту, мінімізуючи людський фактор та помилки в документації.
3. Контроль запасів: забезпечує актуальну інформацію про залишки на складах у режимі реального часу. Це дозволяє уникати дефіциту товарів (stock-out) та затоварення складів, оптимізуючи оборотний капітал.
4. Аналітика продажів: надає інструменти для глибокого аналізу ефективності роботи відділу збуту, сегментації клієнтів за прибутковістю та оцінки рентабельності окремих товарних груп.
5. Інтеграція з CRM та e-commerce: цей модуль є сполучною ланкою між внутрішніми процесами підприємства та зовнішнім середовищем. Він забезпечує синхронізацію даних з відділами маркетингу, фінансів, виробництва та логістики. Зокрема, дані з CRM-системи дозволяють персоналізувати пропозиції, а інтеграція з e-commerce каналами забезпечує автоматичне потрапляння онлайн-замовлень безпосередньо в чергу на виробництво або відвантаження.

Завдяки використанню ERP-систем підприємства отримують можливість оптимізувати процеси обробки замовлень, зменшити витрати часу на виконання операцій, підвищити точність планування попиту та забезпечити більш ефективне управління запасами. Крім того, аналітичні інструменти ERP-систем дозволяють проводити глибокий аналіз продажів, виявляти тенденції ринку та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Також, важливою перевагою впровадження ERP-систем є підвищення рівня координації між підрозділами підприємства. Єдина інформаційна база забезпечує узгодженість дій між відділами маркетингу, виробництва, логістики та збуту, що сприяє підвищенню ефективності всієї системи управління підприємством

### Висновки

Використання ERP-систем є ключовим фактором удосконалення збутової діяльності сучасного підприємства. Основні можливості такого вдосконалення полягають у:

- синхронізації процесів: створення єдиного інформаційного простору усуває розриви між відділом збуту, складом та виробництвом;
- підвищенні операційної ефективності: автоматизація рутинних операцій з обробки замовлень скорочує тривалість збутового циклу;

- якості прийняття рішень: завдяки наскрізній аналітиці керівництво отримує можливість оперативно реагувати на зміни попиту та коригувати збутову стратегію;
- масштабованості бізнесу: інтеграція з CRM та електронною комерцією створює технологічну базу для виходу на нові ринки та впровадження багатоканальних моделей продажу.

Таким чином, використання ERP-систем є важливим інструментом удосконалення збутової діяльності підприємства в умовах цифровізації економіки, який трансформує збут із допоміжної функції у високотехнологічний процес, що стає вагомою конкурентною перевагою підприємства. Впровадження ERP-систем забезпечує інтеграцію бізнес-процесів, підвищення оперативності управління продажами, покращення аналітичної підтримки управлінських рішень та оптимізацію використання ресурсів. У результаті підприємства отримують можливість підвищити ефективність збуту, зміцнити конкурентні позиції на ринку та забезпечити сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Abaddi S. (2025). Analysis and improvement of sales management through CRM and simulation utilisation. *Applied Operations and Analytics*. Vol. 1, 1. URL: <https://doi.org/10.1080/29966892.2024.2434267>
2. Янчук, Т., Боєнко, О. (2023). Впровадження CRM-систем як засіб підвищення ефективності маркетингової діяльності. *Економіка та суспільство*, 48. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-89>
3. Popescu M., Dinu A. (2025). Smart ERP Systems – From Data to Decisions. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*. Vol. 19, № 1. P. 380–401. URL: <https://doi.org/10.2478/picbe-2025-0032>
4. Краузе О., Піняк І., Шпилик С. (2022). CRM як джерело інформації для розробки маркетингових проєктів та стратегічного управління конкурентоспроможністю. *Галицький економічний вісник*. Том 77, 4. 94-102.
5. Sharma M. (2025). Workday's Approach to Secure and Compliant Cloud ERP Systems. *arXiv*. URL: <https://arxiv.org/abs/2511.02856>

**Нікіфорова Лілія Олександрівна** – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: [nikiforova@vntu.edu.ua](mailto:nikiforova@vntu.edu.ua)

**Бабинський Роман Олександрович** – студент групи МІТ-22б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

**Liliia Nikiforova** - Ph.D., Assoc. Profes. of the Department of Management and Security of Information Systems at Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: [nikiforova@vntu.edu.ua](mailto:nikiforova@vntu.edu.ua)

**Roman Babinsky** – student of the MIT-22b group, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.