

Правильний вибір класу баз даних здатен суттєво покращити ефективність роботи підприємства (особливо в умовах великих даних, що швидко змінюються) та сприяти інтеграції з різними бізнес-процесами. Вибір між реляційними і нереляційними базами даних залежить від специфіки обробки інформації, а ефективність їх використання певною мірою зумовлюється можливостями СУБД, яка забезпечує зручність, швидкість доступу та цілісність даних у процесі роботи з великими масивами інформації.

Отже, з огляду на стрімкий розвиток цифрових технологій їх інтеграція в управління підприємствами сприяє підвищенню конкурентоспроможності, покращенню прийняття рішень та оптимізації бізнес-процесів. Інформаційні системи відкривають нові можливості для ефективного управління та стратегічного розвитку організацій. Базы даних та СУБД є складовими компонентами інформаційних систем, які відіграють ключову роль в управлінні діяльністю сучасних підприємств, що є критично важливим для успішного функціонування в конкурентному середовищі.

Список використаних джерел

1. Автономова Н. Інформаційні технології в практиці інформаційно-аналітичної діяльності наукових бібліотек. *Наукові праці Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського*. 2011. Вип. 30. С. 161–175.
2. Грицунов О. В. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. Нац. акад. міськ. госп-ва. Харків, 2010. 222 с.
3. Сорока Р. С., Сорока М. П. Суть інформаційно-аналітичної діяльності та її роль у формуванні ефективної системи економічної безпеки суб'єктів підприємництва. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22. С. 317–322.
4. Федотова О. О., Кудлай В. О. Місце інформаційних технологій у процесі забезпечення ефективного управління організаціями. *Moderní aspekty vědy: LI. Dílmezinárodní kolektivní monografie. Mezinárodní Ekonomický Institut s. r. o. Česká republika: Mezinárodní Ekonomický Institut s. r. o.* 2024. Str. 323–340.



УДК 004.738.5:339]:[33.012.8-045.45:658.310.2](043.2)

Тищенко Олександр Миколайович

(наук. керівник – канд. екон. наук, доцент Потапова Н. А.)

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ЇЇ ІНТЕГРАЦІЯ В УПРАВЛІНСЬКІ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Висвітлюються питання використання сучасних тенденцій розвитку електронної комерції, визначення ключових підходів до її інтеграції в управлінські інформаційні системи підприємств та оцінка впливу такої інтеграції на ефективність бізнес-процесів.

Ключові слова: інформаційні системи, електронна комерція, тенденції розвитку, бізнес-процеси.

Електронна комерція (e-commerce) є одним із ключових напрямів розвитку сучасного бізнесу, що активно трансформує традиційні моделі ведення підприєм-

X Всеукраїнська наукова студентська конференція

«Інформаційні технології і системи в документознавчій сфері» (м. Вінниця, 11 квітня 2025 р.)

ницької діяльності. Зростання обсягів онлайн-продажів, широке впровадження мобільних технологій, використання штучного інтелекту та аналітики великих даних (Big Data) роблять e-commerce невід'ємним складником бізнес-процесів підприємств.

Управління діяльністю підприємства в умовах цифрової економіки потребує ефективної інтеграції e-commerce з інформаційними системами, як-от ERP (Enterprise Resource Planning) – для управління ресурсами, CRM (Customer Relationship Management) – для побудови відносин із клієнтами, та BI (Business Intelligence) – для глибокого аналізу даних. Така інтеграція забезпечує автоматизацію ключових процесів, оптимізацію логістики, покращення клієнтського досвіду та підвищення ефективності управлінських рішень.

Сфера електронної комерції характеризується динамічними тенденціями, що зумовлені такими ключовими факторами:

- Зростання частки онлайн-продажів: все більше компаній відмовляються від традиційних офлайн-магазинів на користь онлайн-торгівлі.
- Мобільна комерція (m-commerce): активне використання мобільних додатків та адаптивних вебсайтів для покупок через смартфони.
- Штучний інтелект та автоматизація: персоналізовані рекомендації, чат-боти, автоматизовані служби підтримки клієнтів.
- Розвиток маркетплейсів (Amazon, eBay, Rozetka, Prom.ua), які об'єднують продавців та споживачів на єдиній платформі.
- Омніканальна модель продажів: інтеграція онлайн- і офлайн-каналів для створення єдиного клієнтського досвіду.

Ефективне управління електронною комерцією можливе лише у разі взаємодії з корпоративними інформаційними системами, як-от ERP-системи (SAP, Microsoft Dynamics). Основні завдання, що вирішуються в процесі їх інтеграції – це:

- автоматизація управління запасами, логістикою, фінансами та виробництвом;
- забезпечення точного контролю товарних залишків та постачань;
- спрощення обліку фінансових операцій та податкової звітності.

CRM-системи (Salesforce, Bitrix24, HubSpot):

- оптимізація комунікації з клієнтами, зі збереженням історії взаємодій;
- персоналізація маркетингових кампаній;
- покращення якості обслуговування клієнтів шляхом автоматизації звернень.

Основними завданнями впровадження BI-систем (Tableau, Power BI, QlikView) є:

- аналіз поведінки клієнтів, прогнозують попит;
- оптимізація стратегії ціноутворення та маркетингових акцій;
- виявлення трендів та закономірностей у продажах.

Інтеграція e-commerce із цими системами дає змогу автоматизувати обробку замовлень, скоротити витрати та підвищити ефективність управління підприємством. Перевагами інтеграції e-commerce у бізнес-процеси є:

- Оптимізація процесів продажу: автоматичне оновлення статусу замовлення, миттєва обробка платежів, швидка доставка.

- Зниження витрат: мінімізація витрат на адміністрування бізнесу завдяки автоматизації.

- Підвищення швидкості обробки замовлень: зменшення часу на підтвердження, оплату та доставку товарів.

- Формування стратегії на основі аналітики: використання великих даних для прогнозування попиту, сегментації клієнтів, оптимізації реклами.

- Покращення взаємодії з клієнтами: персоналізовані пропозиції, автоматичні розсилки, швидка підтримка через чат-боти.

Попри значні переваги, інтеграція електронної комерції в управлінські системи підприємств має низку викликів:

- Забезпечення кібербезпеки: захист даних клієнтів та фінансових транзакцій від атак хакерів.

- Оптимізація логістики: управління складськими залишками та ефективна організація доставки.

- Сумісність різних систем: необхідність адаптації та інтеграції різних платформ (e-commerce, ERP, CRM, BI).

- Розвиток блокчейн-технологій: використання смарт-контрактів для забезпечення прозорості угод.

- Автоматизація за допомогою ШІ: застосування машинного навчання для персоналізації маркетингових стратегій.

Розвиток електронної комерції та її інтеграція в управлінські інформаційні системи підприємств є необхідною умовою ефективного ведення бізнесу в цифрову епоху. Поєднання e-commerce з ERP, CRM та BI дає змогу автоматизувати бізнес-процеси, підвищити швидкість обробки замовлень, покращити обслуговування клієнтів і знизити операційні витрати.

Завдяки сучасним технологіям підприємства отримують можливість аналізувати величезні масиви даних, будувати прогнозні моделі та приймати стратегічні рішення на основі фактичних показників. Подальший розвиток електронної комерції буде пов'язаний зі впровадженням штучного інтелекту, блокчейн-рішень та удосконаленням технологій кібербезпеки.

Список використаних джерел

1. Інформаційні технології та цифрова економіка: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції / М-во освіти і науки України; Державний університет інфраструктури та технологій. Київ: Видавничий центр ДУІТ, 2024. 287 с.

2. Salesforce. Офіційний сайт Salesforce CRM. URL: <https://www.salesforce.com/> (дата звернення: 02.04.2025).

3. Laudon K. C., Traver C. G. E-Commerce 2021: Business, Technology, and Society. Pearson: 2021. 91 p.

4. SAP. Офіційний сайт SAP ERP. URL: <https://www.sap.com> (дата звернення: 02.04.2025).

