



*Міністерство охорони здоров'я України  
Міністерство освіти і науки України  
Національний фармацевтичний університет  
Кафедра менеджменту, маркетингу та  
забезпечення якості у фармації*



## **МАТЕРІАЛИ**

**XII науково-практичної internet-конференції з міжнародною участю  
«МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ У СКЛАДІ  
СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ, НАУКИ, ОСВІТИ,  
ПРАКТИКИ»  
(19 березня 2026 р.)**



## **MATERIALS**

**of XII scientific and practical internet-conference  
with international participation  
«MANAGEMENT AND MARKETING IN THE MODERN  
ECONOMY, SCIENCE, EDUCATION AND PRACTICE»  
(19 March 2026)**

**Харків**

**2026**

# УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Цибалова П.А., Рогуля О.Ю., Малініна Н.Г.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

rogulyaolga@gmail.com, malinina\_nata@ukr.net

**Вступ.** У сучасних умовах динамічного ринку успішний розвиток організації залежить від вчасної адаптації інструментів управління до вимог цифрової економіки. Оскільки традиційні методи впливу часто не забезпечують необхідної гнучкості бізнес-процесів, виникає потреба в інтеграції новітніх технологій та автоматизованих рішень у систему прийняття управлінських рішень.

**Мета.** Обґрунтування концептуальних засад удосконалення методів менеджменту ТОВ «ТД «АВАНТІ» на основі поєднання інструментів автоматизації та сучасних моделей мотивації персоналу.

**Матеріали та методи досліджень.** Дослідження базується на системному підході до вивчення внутрішнього середовища організації. У роботі використано метод SWOT-аналізу для ідентифікації стратегічних можливостей організації та соціологічний метод (анкетування) для оцінки діючої системи методів менеджменту і виявлення потенційних зон розвитку.

**Результати досліджень.** Попередній аналіз діяльності ТОВ «ТД «АВАНТІ» дозволяє стверджувати, що ключовим вектором підвищення ефективності організації в сучасних умовах є перехід до комплексної цифровізації управлінських процесів. Встановлено, що традиційні адміністративно-організаційні методи в умовах дистанціювання бізнес-комунікацій втрачають свою дієвість, що обумовлює необхідність впровадження спеціалізованого програмного забезпечення. Зокрема, обґрунтовано, що вдосконалення системи управління має відбуватися шляхом інтеграції CRM-системи (Customer Relationship Management). Оптимізація бізнес-процесів через CRM забезпечує керівництво оперативною аналітикою в

режимі реального часу, що є критично важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та мінімізації впливу людського фактору на стадії обробки замовлень. Окрему увагу в дослідженні приділено модернізації методів соціально-психологічного та економічного впливу. На відміну від застарілих статичних систем преміювання, у роботі пропонується розробка та впровадження адаптивної моделі стимулювання на основі ключових показників ефективності (KPI). Даний підхід базується на принципах «управління за цілями» (MBO) і передбачає декомпозицію стратегічних завдань організації до рівня конкретних виконавців. Наступним етапом дослідження є використання інструментарію SWOT-аналізу, який дозволяє систематизувати внутрішні ресурси організації та співвіднести їх із зовнішніми викликами. У поєднанні з результатами анкетування стейкхолдерів (співробітників та ключових партнерів), це дає змогу виявити приховані резерви ефективності та вузькі місця в комунікаційній мережі компанії. Застосування цих методів у межах подальшої наукової роботи дозволить сформувану персоналізовану «дорожню карту» впровадження змін, що враховуватиме специфіку асортиментного портфеля текстильної продукції та особливості клієнтської бази ТОВ «ТД «АВАНТИ». Комплексне поєднання інструментів цифрового контролю за бізнес-процесами та гнучкого економічного стимулювання визначено як найбільш перспективний напрям зміцнення ринкових позицій та стабілізації діяльності організації в умовах тривалої економічної нестабільності. Такий інтегрований підхід дозволяє створити адаптивну систему менеджменту, здатну не лише мінімізувати зовнішні загрози, а й ефективно використовувати нові ринкові можливості.

**Висновки.** Ефективний розвиток ТОВ «ТД «АВАНТИ» потребує системного оновлення методів менеджменту. Заплановані заходи з впровадження CRM-технологій та моделі KPI дозволять підвищити керованість бізнес-процесами, покращити якість клієнтського сервісу та забезпечити зростання продуктивності праці персоналу.