

**Міністерство охорони здоров'я України  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Українська логістична асоціація  
Національний фармацевтичний університет  
Кафедра управління та економіки підприємства**

**МАТЕРІАЛИ**  
**науково-практичної конференції**  
**«Актуальні проблеми розвитку галузевої**  
**економіки та логістики»**

**14-15 квітня 2011 року**

**м. Харків**  
**2011**

**Редакційна колегія:**

**Головний редактор:** член-кор. НАН України, професор В.П. Черних

**Члени редакційної колегії:** професор О.В. Посилкіна, професор З.М. Мнушко, професор А.С. Немченко, професор В.М. Толочко, професор Л.В. Яковлева, доцент Ю.С. Братішко, доцент Я.М. Деренська, доцент О.В. Літвінова, доцент Р.В. Сагайдак-Нікітюк, доцент І.А. Федоренко.

**Відповідальні секретарі:** доцент О.В. Літвінова, викладач Я.Г. Онищенко, викладач Н.Й. Баран.

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного фармацевтичного університету  
(протокол № 7 від 25.02.2011 р.)

За достовірність фактів, цифр, точність імен та прізвищ несуть відповідальність автори матеріалів. Матеріали друкуються мовою оригіналу.

**Матеріали** науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики» / М-во охорони здоров'я в Україні; М-во освіти та науки, молоді та спорту України, НФаУ. – Х., 2011. – 289 с.

У збірнику опубліковано результати наукових досліджень професорсько-викладацького складу, аспірантів, магістрів Національного фармацевтичного університету, інших вітчизняних вищих навчальних закладів, практиків, в яких досліджено сучасні механізми активізації економічного розвитку на рівні галузі, регіону, підприємства, розглянуто перспективи подальшої інтеграції менеджменту, маркетингу та логістики, проаналізовано актуальні проблеми інноваційної діяльності та управління інтелектуальною власністю, обґрунтовано формування професійної компетентності майбутнього фахівця у світлі положень Болонської декларації, висвітлено стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств.

Матеріали становлять інтерес і можуть бути корисними для широкої наукової громадськості, керівників державних виконавчих органів і організацій всіх форм власності, викладачів, слухачів системи підвищення кваліфікації, студентів вищих навчальних закладів.

## ВЕЛЬМИШАНОВНІ УЧАСНИКИ КОНФЕРЕНЦІЇ!

Ми раді вітати Вас у стінах одного із найвідоміших вищих навчальних закладів України з понад 200-річною історією. Національний фармацевтичний університет – це бренд, відомий не лише в нашій країні, але і далеко за її межами. Беручи участь у виконанні соціально значущої місії забезпечення населення високоякісними лікарськими засобами, університет готує висококваліфікованих фахівців для всіх стратегічно важливих напрямків фармації. Особливе місце у підготовці сучасного фахівця займають проблеми економічної та логістичної діяльності.

Науково-практична конференція «Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики» розвиває традиції та напрацювання науковців та практиків щодо застосування теорії та прикладних аспектів економіки, менеджменту та логістики у діяльності фармацевтичних підприємств. Актуальним стимулом розвитку наукових досліджень у цьому напрямі є, з одного боку, посилення мегатенденцій у світовому економічному просторі – глобалізація, екологізація, поява кризових явищ у певних секторах світової економіки, а, з іншого, – необхідність посилення конкурентних позицій вітчизняних фармацевтичних підприємств шляхом впровадження науково-обґрунтованих стратегічних економічних, інноваційних й логістичних рішень.

Сподіваємось, що кожний з Вас у процесі роботи конференції знайде багато корисних тем для обговорення, які сприятимуть подальшому розвитку Вашої професійної діяльності. Переконані, що робочі дні конференції нададуть Вам можливість ґрунтовно обговорити найважливіші наукові проблеми розвитку галузевої економіки та логістики, обмінятися думками, поділитися власними досягненнями. Впевнені, що результатом спілкування на конференції «Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики» стане активізація наукових досліджень, розробка рекомендацій, спрямованих на формування міцного ринкового потенціалу економіки України в цілому та фармацевтичної галузі зокрема. Сподіваємось, що конференція сприятиме новим творчим пошукам, натхненню в подальшій науковій роботі, втіленню результатів досліджень, вдосконаленню підготовки фахівців з економіки і логістики.

Бажаю всім учасникам конференції плідної роботи і творчої наснаги.

*Ректор Національного фармацевтичного університету,*

*член.-кор. НАН України,*

*професор*

*В.П. Черних*

**СЕКЦІЯ 1**  
**СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО**  
**РОЗВИТКУ НА РІВНІ ГАЛУЗІ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА**

**А.В. Арсеньев, Ю.М. Пенкин**

*Национальный фармацевтический университет, г. Харьков*

**ПРИМЕНЕНИЕ БАЙЕСОВСКИХ МЕТОДОВ КЛАССИФИКАЦИИ В  
УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА  
ПРЕДПРИЯТИИ**

На современном этапе развития фармацевтических предприятий Украины эффективное управление дебиторской задолженностью является актуальной проблемой. Это, прежде всего, связано с кризисом неплатежей компаний, которым уже поставлена готовая продукция для реализации. Одним из основных этапов политики управления дебиторской задолженностью на предприятии является классификация контрагентов на группы добросовестных клиентов и клиентов, которые не выполняют договорных финансовых обязательств. На этом этапе существует возможность использования Байесовских методов для реализации этой классификации. Байесовский подход к классификации основан на теореме, утверждающей, что если плотности распределения каждого из классов известны, то искомый алгоритм можно выписать в явном аналитическом виде. Более того, этот алгоритм оптимален, то есть обладает минимальной ошибкой. Байесовский подход является одним из старейших в классификации, но до сих пор сохраняет прочные позиции в теории распознавания. Он лежит в основе многих достаточно удачных алгоритмов классификации, реализуемых с помощью нейронных сетей. В работе проведен анализ таких методов как упрощенный (наивный) байесовский классификатор, линейный дискриминант Фишера, квадратичный дискриминант, метод парзеновского окна, методы радиальных базисных функций и логистической регрессии. В терминах теории нейронных сетей общую постановку задачи классификации удобно сформулировать в следующем виде. Пусть множество описаний объектов есть множество номеров (или наименований) классов. На множестве пар «объект, класс» определена

вероятностная мера. Имеется конечная обучающая выборка независимых наблюдений, полученных согласно вероятностной мере. Задача классификации в этом случае заключается в том, чтобы построить алгоритм, способный классифицировать новый произвольный объект. В байесовской теории классификации эта задача разделяется на две: 1) построение оптимального классификатора при известных плотностях классов; 2) восстановление плотностей классов по обучающей выборке. В качестве оценки априорных вероятностей берут, как правило, долю объектов данного класса в обучающей выборке. Для восстановления плотностей (функций правдоподобия каждого из классов) используются три наиболее распространенных подхода: параметрический, непараметрический и разделение смеси вероятностных распределений. Третий подход занимает промежуточное положение между первыми двумя, и в определенном смысле является наиболее общим. Параметрическое восстановление плотности при дополнительном предположении, что плотности нормальные (гауссовские), приводит к нормальному дискриминантному анализу и линейному дискриминанту Фишера. Непараметрическое восстановление плотности приводит, в частности, к методу парзеновского окна. Разделение смеси распределений может быть сделано с помощью EM-алгоритма. Дополнительное предположение, что плотности компонент смеси являются радиальными функциями, приводит к методу радиальных базисных функций, где обычно в качестве компонент смеси берут гауссовские плотности. Таким образом, формула байесовского классификатора приводит к указанному выше разнообразию байесовских алгоритмов, отличающихся по сути только способом восстановления плотностей. В результате сравнительного анализа для решения задачи классификации контрагентов был выбран упрощенный алгоритм Байеса. Данный алгоритм требует меньшего количества вычислений, чем другие алгоритмы, и является полезным для быстрого формирования моделей интеллектуального анализа. Следует отметить, что указанный алгоритм целесообразно использовать для первоначального исследования данных, а уже затем на основе полученных приближений применять другие алгоритмы, являющиеся более точными.

**А.И. Базецкая**

*Харьковская национальная академия городского хозяйства, г. Харьков*

## **ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

Проблема формирования эффективной региональной политики в настоящее время, на наш взгляд, лежит не в невозможности региональных властей или государственного аппарата сформировать адекватную систему управления регионами, а в том, что инструментарий, использующийся в менеджменте регионов, в условиях информационной экономики начинает себя изживать. Общество становится все более технически грамотным, в результате чего экономика подстраивается под обновленный спрос, рожденный постиндустриальным сознанием потребителя, а изменения в региональной политике не могут быть осуществлены в короткие промежутки времени. Речь идет не о кратковременных изменениях, не имеющих возможности в корне изменить принципы формирования региональной политики, а о долгосрочных изменениях, связанных с исследованием причин неэффективного регионального управления.

В общих чертах можно говорить о том, что одной из глобальных задач информационной экономики на постсоветском пространстве является создание информационных обществ, электронных министерств, электронных регионов, электронных групп по интересам. В данном случае проблема заключается именно в создании информационных обществ. Электронные правительства – инструмент, который активно используется в развитых странах, так как является способом предоставления информации и оказания уже сформировавшегося набора государственных услуг гражданам, бизнесу, другим ветвям государственной власти и государственным чиновникам, при котором личное взаимодействие между государством и заявителем минимизировано и максимально возможно используются информационные технологии.

В идеале предполагалось, что электронные правительства заменят реально существующие, а граждане будут сами формировать политику государства, региона, высказывать свое мнение по вопросам общественной жизни и т.д. Но разве могут все члены общества управлять страной? Как ни странно, процесс управления – особая отрасль знаний, нюансы которой понятны далеко не каждому. Однако активное использование информационных технологий в настоящее время может оказать неоценимую услугу при условии использования информации, поступающей от граждан, предприятий, государственного аппарата в процессе формирования региональной политики.

Регионы привязаны к надсистеме – государству, местные бюджеты тесно взаимосвязаны с Государственным, а решение региональных проблем зачастую зависит от высшего руководства страны. Кроме того, у местных органов самоуправления для обоснования какого-либо решения, принятие которого зависит от органов государственной власти, зачастую недостаточно информации. Кроме того, в настоящее время управленческие решения основываются больше на экономических параметрах и мало учитывают особенности социо-культурного развития отдельных территорий, особенностей их исторического развития и, как следствие, власти не всегда могут спрогнозировать реакцию населения на ту или иную реформу. Следовательно, возникает необходимость в формировании региональной информационной системы, с помощью которой можно будет не только оценить уровень экономического развития региона, но и его социальный уровень, определить особенности мотивации населения региона к труду, занятости и т.д.

Использование определенной информационной системы, содержащей не только статистические данные, но и их анализ позволит более эффективно формировать региональную политику и повышать уровень развития территории.

**Ю.М. Барський**

*Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

## **СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ**

Для держави як мережі відкритих взаємопов'язаних місцевих та регіональних економічних систем важливо створити передумови для їх цілісного та гармонійного соціально-економічного розвитку з врахуванням їх особливостей.

Однією з таких передумов є формування ефективної фінансової політики держави, в тому числі й стосовно регіонів, яка реалізовуватиметься за допомогою фінансового механізму, склад і структура якого визначаються рівнем розвитку економіки регіону, відносинами власності, ресурсними особливостями тощо.

Фінансовий механізм централізованого економічного управління покликаний забезпечити фінансовими засобами проведення загальнодержавної регіональної політики, включно з розв'язанням таких завдань, як раціональний розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів, та контроль за їх ефективним територіальним використанням .

Група науковців, серед яких С.Я. Огородник, В.М. Федосов, В.М. Опарін, вважають, що до фінансово-кредитного механізму входять дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення і фінансово-кредитне регулювання.

В.К. Сенчаков у своїй науковій праці "Финансы, денежное обращение, кредит" відзначає, що фінансово-кредитний механізм поділяється на три підсистеми: фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі, організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи.

Водночас, на думку О.Д. Василика, фінансовий механізм є "сукупністю форми і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з



метою забезпечення різних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення".

У своїй науковій праці О.М. Ковалюк вважає, що "фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро- і макрорівні".

Суттєвим недоліком, на нашу думку, у визначенні фінансового механізму є відсутність у багатьох випадках переліку джерел забезпечення використання фінансових методів і важелів, зокрема правового, нормативного, інформаційного.

Крім цього, поняття фінансового механізму невіддільне від фінансової політики держави, яка визначає функції фінансового механізму та його органічний зв'язок з державним регулюванням економіки.

Синтезуючи всі вищезазначені погляди, можна сформулювати найбільш повне визначення фінансового механізму державного регулювання економіки регіону.

Отже, він є сукупністю методичних, організаційних, нормативних та правових форм, методів, інструментів, важелів та положень, на основі яких розробляють заходи, що за умови відповідного нормативно-правового та інформаційного забезпечення визначають функціонування фінансово-економічних відносин у державі, практичне застосування яких спрямовується на соціально-економічний розвиток території та досягнення визначених цілей та завдань регіональної економічної політики, у процесі формування, розподілу й використання централізованих і децентралізованих фондів.

**М.О. Биканова**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА БАНКІВСЬКИМИ ОПЕРАЦІЯМИ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ**

Контроль за банківськими операціями з іноземною валютою є одним із напрямків валютного контролю в Україні, який полягає у виконанні вимог валютного законодавства, адресованих до резидентів та нерезидентів, а саме відкривати рахунки в іноземній валюті тільки в уповноважених банках, які одержали ліцензію Національного банку України. Також торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами — юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші фінансові установи, що одержали ліцензію на торгівлю іноземною валютою Національного банку України, виключно на міжбанківському валютному ринку України, а резиденти і нерезиденти — фізичні особи мають право продавати іноземну валюту уповноваженим банкам та іншим фінансовим установам, які одержали ліцензію Національного банку України, або за їх посередництвом — іншим фізичним особам — резидентам, а також національному оператору поштового зв'язку, який одержав ліцензію Національного банку України (п.1, 4 ст. 6 Декрета Кабінета Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю»). До «уповноважених банків» відносяться будь-які комерційні банки, офіційно зареєстровані на території України, що мають ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, а також здійснюють валютний контроль за операціями своїх клієнтів. Характерним порушенням, на розкриття якого спрямовані контрольні дії у даному напрямку, є відкриття рахунків резидентами у банківських закладах за межами території України. Дана операція правомірна лише за наявності ліцензії Національного банку України. Виявити факти скоєння цих операцій без ліцензії Національного банку України достатньо складно, тому що об'єктивна сторона (дії по відкриттю рахунка) виконується порушником за межами країни.

**Ю.С. Братішко, А.Б. Палій**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ПОБУДОВА СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НА ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Промислові фармацевтичні підприємства, окрім вирішення основного завдання – виробництва лікарських засобів відповідної якості – повинні створювати всі необхідні умови для соціального розвитку власного персоналу.

В умовах сьогодення існує багато різних вимог до формування ефективної системи соціального розвитку підприємств і захисту працівників у процесі глобалізації економіки. За результатами проведених досліджень із залученням експертів, нами визначені основні вимоги до системи соціального розвитку у фармації:

- необхідність врахування вимог міжнародних стандартів якості;
- пріоритетність розвитку професійних компетенцій працівників підприємства;
- відповідність системи соціального розвитку головній меті діяльності підприємства;
- дотримання принципів ефективності та економічності;
- розвиток соціальної інфраструктури промислових фармацевтичних підприємств та інші.

Також експертами зазначено, що основною вимогою до системи соціального розвитку є розробка системи адаптації підприємства до функціонування в умовах загостреної конкуренції, коли економічні аспекти діяльності стають першочерговими у порівнянні із соціальними.

Доведено, що під час побудови системи соціального розвитку, слід враховувати той факт, що головні соціальні проблеми діяльності промислових фармацевтичних підприємств існують також у такій економічній площині як регулювання рівня соціальних особистих доходів працівників і формування задовільного рівня їхньої заробітної плати.

Був проведений аналіз особливостей соціального розвитку досліджуваних фармацевтичних підприємств. Відповідно до умов колективних договорів, прийнятих на підприємствах з метою забезпечення соціальної захищеності працівників адміністрація, як правило, зобов'язується виконувати заходи щодо охорони і режиму праці, формування заробітної платні, надання різних соціальних пільг і гарантій. На багатьох фармацевтичних підприємствах сьогодні проводиться систематична і цілеспрямована робота з підготовки і підвищення кваліфікації персоналу.

Таким чином, дослідження дало змогу теоретично обґрунтувати та розробити методичні рекомендації для забезпечення процесу управління соціальним розвитком промислових фармацевтичних підприємств.

Результатами дослідження стало:

- уточнення поняття «соціальний розвиток промислового фармацевтичного підприємства» та обґрунтування його ролі;
- визначення та обґрунтування факторів, які впливають на соціальний розвиток промислових фармацевтичних підприємств;
- аналіз соціально-економічної діяльності досліджуваних підприємств в розрізі представленої теми;
- та розробка рекомендацій з удосконалення існуючої на фармацевтичних підприємствах системи управління соціальним розвитком.

Обґрунтовано, що соціальний розвиток промислових фармацевтичних підприємств пов'язаний з необхідністю створення сприятливих умов для їх фінансово-господарської діяльності. Фінансову основу соціального розвитку підприємств створюють результати виробничо-господарської діяльності. За результатами дослідження доведено існування тісного взаємозв'язку між рівнем соціального розвитку промислових фармацевтичних підприємств та фінансово-економічними результатами їхньої діяльності.

**О.П. Гетманець**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

## **ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

З метою дотримання бюджетного законодавства та запобігання виникненню та припиненню бюджетних правопорушень, як напрямок фінансової діяльності держави в бюджетному процесі постійно відтворюється контрольна функція.

Бюджетний контроль, як інститут фінансового права, регламентується колом правових норм, що визначають особливості організації контролю в процесі складання, розгляду, затвердження, виконання та звітності бюджетів, які складають бюджетну систему України. В умовах децентралізації економіки, поширення бюджетних повноважень учасників бюджетного процесу, контрольна функція держави у бюджетному процесі набуває трансформації, що й потребує змін у відповідних нормативно-правових основах. Бюджетний контроль може розглядатися по перше, як вид спеціального державного контролю, а по друге, як різновид державного фінансового контролю. Тільки при чітко визначених юридичних правах та обов'язках учасників бюджетного процесу, які забезпечуються засобами державного примусу в правовій формі, держава сподівається на отримання запланованих доходів і їх використання відповідно до обсягів і напрямків затверджених бюджетним законом і рішенням про місцевий бюджет. В залежності від стадій бюджетного процесу, рівнів бюджетів, задач та функцій учасників бюджетного процесу, об'єкт контролю бюджетного процесу можна більш детально конкретизувати у сукупності предметів контролю, які характеризують дії або бездіяльність щодо виконання обов'язків підконтрольними суб'єктами у бюджетному процесі, що встановлені бюджетним законодавством.

## **І.І. Гришина**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

### **ЗЛОВЖИВАННЯ АКЦІОНЕРНИМ ПРАВОМ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТОВАРИСТВА**

Акціонери відіграють головну роль в акціонерному товаристві (далі АТ), оскільки будучи власниками цінних паперів, які засвідчують дольову участь у статутному фонді товариства вони мають право вирішувати найголовніші питання його діяльності, є зацікавленою стороною в нормальному функціонуванні діяльності товариства, але незважаючи на це саме їх неправомірна поведінка призводить до негативних економічних наслідків.

Вирішуються найголовніші питання діяльності товариства на загальних зборах, які повинні скликатися щороку. На практиці існує багато випадків, коли загальні збори товариства не проводяться, що перешкоджає нормальній роботі товариства та порушує права акціонерів – право на управління АТ шляхом участі у загальних зборах та можливості прийняття рішень, які можуть призвести до суттєвих корпоративних змін (внесення змін до статуту, обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії, додатковий випуск акцій, укладення товариством правочинів на значну суму, реорганізацію товариства та інші дії). Причин не проведення загальних зборів товариства чимало, але однією з тих, що заслуговує уваги є відмова одного з учасників брати участь у зборах, особливо, коли він володіє значним пакетом акцій та за відсутності якого загальні збори є не правомірними. Чинне законодавство не передбачає обов'язок учасника брати участь у загальних зборах товариства, в тому числі володарів значних пакетів акцій, тобто це є його правом, і інші учасники та суд не можуть зобов'язати його здійснювати свої права. Статутом товариства може бути передбачена можливість укладення договору між акціонерами, за яким на акціонерів покладаються додаткові обов'язки, у тому числі обов'язок участі у загальних зборах, і передбачається відповідальність за його недотримання (ч.1 ст. 29 ЗУ "Про акціонерні товариства"). Якщо ж такий обов'язок не встановлено статутом, то яким чином можливо захистити право

на управління інших акціонерів, якщо загальні збори АТ мають кворум за умови реєстрації для участі у них акціонерів, які сукупно є власниками не менш як 60 відсотків голосуючих акцій (ч.2 ст.41 ЗУ "Про акціонерні товариства")? Ч.3 ст. 13 ЦК України передбачено, що не допускаються дії особи, що вчиняються з наміром завдати шкоди іншій особі, а також зловживання правом в інших формах. Ч.6 вказаної статті окрім того передбачено, що у разі недодержання особою при здійсненні своїх прав вимог, які встановлені ч.2-5 цієї статті, суд може зобов'язати її припинити зловживання своїми правами, а також застосувати інші наслідки, встановлені законом. Але, оскільки участь у загальних зборах є правом акціонерів, а не обов'язком, якщо інше не встановлено статутом, то суд не може зобов'язати акціонера примусово приймати участь у загальних зборах. У цьому випадку необхідно застосовувати ч.3 ст.16, де вказано, що суд може відмовити у захисті цивільного права та інтересу особи в разі порушення нею положень ч.2-5 ст.13 ЦК України. Тому, якщо акціонер, що володіє значним пакетом акцій, систематично відмовляється приймати участь у загальних зборах, тим самим порушуючи права інших, інші акціонери можуть прийняти рішення на зборах без нього та без кворуму. У разі звернення до суду за оскарженням такого рішення акціонером, без якого приймалось рішення, суд може відмовити йому у судовому захисті, як особі, що зловживала своїм правом. Відповідно до ст. 41 Конституції України, використання власності не може причиняти шкоду правам, свободам та гідності громадян. Але застосування ст.16 ЦК України можливе, якщо судом буде встановлений факт навмисної, без поважної на те причини неявки акціонера на загальні збори в його корисних інтересах та з метою нанесення шкоди іншим учасникам, якщо він вчасно отримав повідомлення про скликання загальних зборів, яке повинно містити інформацію про дату, час та місце проведення зборів, а також повний перелік питань порядку денного.

**І.А. Грузіна**

*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Більшість сучасних вітчизняних підприємств працюють у середовищі, яке швидко змінюється та є важко передбачуваним, що вимагає від керівників свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їх передбачення, регулювання та пристосування до цілей підприємства. Інструментом вирішення даної проблеми в умовах наростаючих змін у зовнішньому середовищі і пов'язаної з цим невизначеності є стратегічне управління, що, на думку багатьох фахівців, спирається на людський потенціал як основу підприємства. Відсутність ентузіазму, відповідальності, бажання активно працювати у співробітників робить неможливим ефективну реалізацію на практиці обраної стратегії. З огляду на це, процес управління персоналом потребує інтеграції у стратегію підприємства.

Керівники розуміють, що опанування технологіями стратегічного управління дозволить досягти максимальних результатів діяльності підприємства, адже існуючі підходи до управління людськими ресурсами виявилися недостатніми у швидкозмінних умовах зовнішнього середовища. Вирішення таких найважливіших завдань, як набір, відбір, підготовка, винагорода та мотивація персоналу у сучасних умовах є неможливим у рамках застосовуваних підходів. Отже, створення концепції стратегічного менеджменту персоналу, яка була б заснована на прогнозах розвитку підприємства та його оточення, стало особливо актуальним для України, оскільки тільки на її засадах можливий економічний розвиток підприємства.

Необхідність переходу до стратегічного управління викликана ще й прискоренням темпів науково-технічного та соціально-економічного розвитку, посиленням впливу факторів невизначеності та непередбачуваності у зовнішніх взаємовідносинах. Крім того, існування деяких недоліків у практиці



управління персоналом та невідповідність теорії новим умовам, що склалися в економіці та трудових відносинах, змушує керівників сучасних підприємств приділяти більше уваги виробленню та реалізації стратегії, яка б могла найкращим чином відповідати сучасним умовам.

На сьогоднішній день до працівників, що мають вищу освіту та займаються в основному творчою працею, має бути застосований інший підхід, ніж до колишніх виконавців. Отже, ефективним стає управління без наказів, що сприяє виникненню зацікавленості робітників у праці, розкриттю їх творчого потенціалу, застосуванню здібностей, знань та навичок у процесі досягнення цілей підприємства. Подібне ставлення робітників до праці має бути обов'язково підкріплене відповідною системою мотивації, адже навіть високопрофесійне, але незацікавлене ставлення може призвести до величезних втрат підприємства, обумовлених високою плінністю кадрів, слабкою дисципліною та низькою продуктивністю.

Відсутність на більшості вітчизняних підприємств стратегічної спрямованості процесу управління персоналом, не може сприяти їхній ефективній діяльності. У зв'язку з усвідомленням важливості стратегічного управління максимум уваги слід приділяти перегляду якісних та кількісних характеристик всієї системи управління персоналом на підприємстві – необхідно підвищувати професійний рівень служб з управління персоналом, залучати до кадрової роботи досвідчених фахівців у галузі трудових відносин, методів ділової оцінки та навчання, консультантів з планування кар'єри, соціологів та психологів, що дозволить робітникам кадрової служби ефективно вирішувати вкрай складні завдання управління сучасним персоналом.

**Н.Ю. Деркач, В.С. Повод**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА**

Проблеми управління капіталом розглядаються вченими протягом вже більш ніж чотирьох років. Разом з тим, слід зазначити, що існуючі методичні розробки спрямовані на управління окремо фінансовим, окремо фізичним або інтелектуальним капіталом. Отже, головний недолік досліджених робіт – це їх фрагментарний характер та відсутність комплексного підходу, який би враховував усі складові капіталу підприємства в процесі його управління. Все це обумовлює особливу значущість ефективного управління капіталом акціонерного товариства (АТ) у всіх його формах: фінансовий (власний і позиковий капітал), фізичний (основний і оборотний капітал) та інтелектуальний (людський та організаційно-управлінський капітал). Проведені дослідження частоти використання різних показників у літературних джерелах дозволили визначити, що для управління фінансовим капіталом АТ доцільно використовувати коефіцієнти: співвідношення власних та залучених коштів, загальної ліквідності, платоспроможності, маневровості власного капіталу, рентабельності активів та власного капіталу, оборотності власного капіталу. Для управління фізичним капіталом АТ необхідно контролювати такі коефіцієнти: оновлення та зносу основних фондів, оборотності товарно-матеріальних запасів, рентабельності основних фондів, фондівіддачу та ресурсівіддачу. Для управління інтелектуальним капіталом АТ - питому вагу працівників з вищою освітою, плинність кадрів, частку витрат на оплату праці у сукупних витратах, ефективність використання трудових ресурсів, частку нематеріальних активів у сумі активів, наукомісткість продукції. Сформована система показників дозволить врахувати особливості кожної складової та забезпечити їх синергетичну взаємодію на всіх етапах управління капіталом АТ.

**Д.Р. Зоїдзе**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Діяльність будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки спрямована на отримання прибутку. При цьому забезпечення гарантії стабільної і продуктивної зайнятості повинне розглядатися роботодавцями не як додаткова стаття витрат, а як мотивація найманого робітника до продуктивної праці і підвищення прибутку. Чим раніше такий підхід стане принципом господарювання, тим з меншими витратами і для людини, і для виробництва буде розвиватися суспільство. Компанії, де гарантії зайнятості ігноруються, ніколи не складуть основу соціально орієнтованої ринкової економіки, оскільки відсутність у персоналу впевненості в завтрашньому дні не дозволить ефективно розпорядитися людським капіталом підприємства і створити надійну базу для економічної ефективності й економічного зростання. Гарантування зайнятості передбачає реформування кадрової політики підприємства в цілому, включаючи відносини найму і звільнення, організацію заробітної плати, систему навчання і службового зростання. Тактика і стратегія реформування будуються за умови, що підприємства дотримуються, перш за все, наступних вихідних положень:

- 1) гарантія зайнятості не зводиться тільки до зростання заробітної плати і збереження робочого місця. До елементів її структури також відноситься формування корпоративної філософії, наявність соціальних гарантій, можливість просування по службі, можливість підвищити рівень знань та ін.;
- 2) виключення можливості збереження неефективних робочих місць;
- 3) створення умов для впровадження нових технологій. Інвестиції, що здійснюються організацією для розширення та оновлення власного виробничого апарату, є стимулом для всієї економіки;

- 4) орієнтація на довгострокову перспективу;
- 5) гарантії зайнятості нерозривно пов'язані із поняттям “психологічний контракт”, під яким слід розуміти формування взаємної довіри і співробітництва між роботодавцем і персоналом.

Реформування кадрової політики підприємства повинне здійснюватися за такими напрямками:

1. Встановлення тісного контакту з навчальними закладами. Потенціал професійного зростання й адаптивності тих, хто щойно закінчив навчальні заклади слід розглядати як більш важливий фактор, ніж відсутність професійного досвіду.
2. Зміна умов найму. Критеріями оцінки кандидата повинні виступати, головним чином, його знання і потенціал: можливості удосконалення здібностей і результатів роботи.
3. Порядок скорочення персоналу на підприємстві. Це не означає збереження неефективних робочих місць всупереч економічній доцільності. Сьогодні гарантію стабільної зайнятості можна забезпечити шляхом зваженого підходу до необхідності звільнення. Рішення про звільнення повинне бути прийнято тільки після скорочення понаднормових робіт і їхньої оплати, припинення найму нової робочої сили, зменшення заробітної плати всім підрозділам підприємства, включаючи менеджерів, керівництво підприємства, максимально можливе переведення працівників на роботу в дочірні підприємства.
4. Система мотивації, яка дає можливість виробити політику стимулювання праці і набір стимулів, спрямованих на залучення кандидатів, що відповідають усім необхідним вимогам, а також сприяє утриманню вже найнятих працівників.

Удосконалення кадрової політики підприємства неможливе без державної підтримки. Так, збільшенню зайнятості сприяє надання допомоги з боку держави роботодавцям, що здійснюють професійну підготовку робітників; що не звільняють працівників, які досягли пенсійного віку; які готові прийняти на роботу інвалідів.

**А.В. Ковалевська**

*Харківська національна академія міського господарства, м. Харків*

**Р.В. Петрова**

*Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків*

## **ВИКОРИСТАННЯ ДИВЕСТИЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Все більшої уваги науковців і практиків останнім часом набувають питання пошуку ефективних і дієвих механізмів активізації економічного розвитку соціально-економічних систем різних рівнів. При цьому безперечним є той факт, що розвиток системи одного рівня має бути погодженим, односпрямованим з розвитком системи іншого рівня. Так, на нашу думку, позитивні зміни і зростання різноманітних показників і індикаторів, що характеризують наявність економічного розвитку, мають відбуватися як на рівні окремих суб'єктів господарювання, так і на рівнях регіональному та загальнодержавному. Одночасність та односпрямованість таких змін забезпечить зростання добробуту і покращення життя кожного члену суспільства. Не останнє місце в процесі забезпечення сталого економічного розвитку всього суспільства відіграє децентралізація, яка є якісним зрушенням, що відбиває певні якісні зміни в суспільстві. Загальновідомо, що даний процес може відбуватися із використанням різноманітних форм – децентралізація, деволюція, делегування, дивестиція. Ці форми мають певну специфіку, переваги та недоліки, які мають бути враховані під час обґрунтування їх використання.

Дивестиція більшістю фахівців вважається за найменш сприятливу форму децентралізації на регіональному і державному рівнях. На нашу думку, це є невиправданим і необґрунтованим висновком. Залучення неурядового сектору (приватних, громадських організацій) для вирішення конкретних проблем є актуальним механізмом активізації економічного розвитку на рівні соціально-економічних систем регіонів.

Децентралізацію через використання дивестиції на регіональному рівні можна розглядати як створення системи ефективного державно-приватного партнерства. Тобто створення певного інституціонального та організаційного альянсу між державою і бізнесом для реалізації суспільно значущих проектів і програм у широкому спектрі галузей. Передбачається передавання певних повноважень приватним підприємствам, організаціям та установам з управління активами та виконання певного переліку робіт та послуг.

Вбачається за можливе підвищити ефективність функціонування як національної економічної системи, так і регіональних систем за рахунок зміни пропорційного розподілу стандартних обов'язків, фінансів і ризиків між приватними і державними підприємствами.

Досвід провідних країн світу дозволяє виокремити найбільш привабливі сфери такого партнерства:

- енергетика: виробництво, передавання і постачання електричної енергії; передавання і постачання природного газу;
- телекомунікації: міжнародний зв'язок; мобільний внутрішній зв'язок;
- транспорт: злітно-посадочні смуги; платні автошляхи, мости, магістралі, тунелі; портова інфраструктура, термінали, канали; залізничне перевезення вантажів та пасажирів;
- водопостачання і каналізація: видобуток питної води та її постачання; каналізація та очищення стічних вод тощо.

Дивестиції спрямовані на надання конкретних послуг, вивільнення ресурсів регіональних бюджетів, щоб їх сконцентрувати на виконанні інших завдань і збільшити продуктивність ресурсів, що залишилися. Ефективність такого механізму економічного розвитку багато в чому буде залежати від обґрунтування сфер, що можуть бути передані приватним підприємствам та від визначених законодавчих норм щодо повного або часткового передавання повноважень, обов'язків, ризиків.

**В.С. Казакова**

*Харківська обласна рада, м. Харків*

## **АКТУАЛЬНІСТЬ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Сьогодні вітчизняна економіка повинна бути орієнтована на інновації, тобто на розробку та впровадження нових видів продукції, нових процесів та бізнес-моделей. Завдання розбудови економіки інноваційного типу в Україні потребує створення ефективних механізмів реструктуризації виробництва з метою загального підвищення інноваційної активності різних галузей. Крім того, економічна криза, значна кількість соціальних, економічних і політичних проблем, збільшення регіональних диспропорцій вимагають пошуку можливих шляхів їх нейтралізації, одним з напрямків вирішення яких є створення кластерів.

Кластери є необхідним інструментом поєднання конкуренції та кооперації, а також дозволяють успішно пристосуватись суб'єктам ринкової діяльності до нових умов господарювання. Сучасне ринкове господарство з урахуванням всієї різноманітності моделей надає перевагу формуванню регіональних кластерних моделей.

Регіональний розвиток в кожній країні має свої особливості, що пов'язано з традиціями, роллю та місцем інноваційної діяльності в суспільному виробництві, а також залежить від мети, що постає перед місцевими органами влади в сучасних соціально-економічних умовах.

Аналіз процесу кластеризації в Україні за останні 10-12 років виявив його унікальність, тому що витрати держбюджету в цьому напрямку поки що не відсутні, але спостерігаються певні ініціативи з боку державних органів влади в напрямку розробки стратегії кластеризації економіки. Так, наприклад, запланована фінансова підтримка до 50 інноваційних проектів регіонів, в т.ч. й тих, які базуються на утворенні інноваційних кластерів. Переваги створення кластерів полягають в тому, що вони сприяють одночасному розвитку бізнесу та регіону. Вони утворюються з підприємств, спеціалізованих у певному секторі економіки і локалізованих географічно. Ключем до успіху кластера є цивілізована конкуренція, рівняння на

лідерів, одержання підтримки від адміністративного ресурсу регіону. Кластери виступають основою ефективного економічного розвитку території регіонів і сприяють ефективності розвитку держави в цілому. Кластери можуть утворювати об'єднання підприємств однієї сфери діяльності, пов'язані між собою постачальниками обладнання, сировини, виробничих послуг, інфраструктурою і науково-дослідними центрами. Реалізація в межах кластера інвестиційно-інноваційних проектів повинна підсилювати конкуренцію із самостійно працюючими компаніями і сприяти залученню іноземних інвесторів. Практика різних країн свідчить, що найбільшого розповсюдження набули такі типи кластерів: виробничі; інноваційно-технологічні (географічно локалізовані компанії, пов'язані виробництвом інноваційної продукції) та транспортно-логістичні. Кластерні моделі сьогодні ефективно використовуються у країнах ЄС: економіка Нідерландів "розбита" на 20 кластерів; у Данії 40% підприємств, що забезпечують 60% експорту та функціонують у складі кластерів; в Австрії діють трансграничні кластери з Угорщиною, Італією, Швейцарією та Німеччиною. В Україні експериментальні кластери створювалися в 1998-2006 роках у Житомирі, Івано-Франківську, Львові, Луцьку, Севастополі, Херсоні та Хмельницькому. Розвиток інфраструктури сервісу, системи консультаційних послуг, постачальників при створенні кластера сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств за рахунок зниження витрат. Крім того, організація і розвиток кластерів дозволяють підприємствам: значно знизити бар'єри виходу на ринок нових інноваційних продуктів завдяки уніфікації вимог в межах кластера; досягти ефекту при організованому навчанні персоналу; підвищити ефективність закупівлі технічних засобів та програмних продуктів, інформаційних технологій; одержати доступ до клієнтських баз; перенести позитивну репутацію кластера на його учасників (бренд); адаптувати системи професійного утворення регіону (фінансування за рахунок бюджетів) до потреб підприємств кластера.

На рівні регіонів розвиток кластерів сприяє підвищенню зайнятості населення; залученню кваліфікованих фахівців; розвитку суміжних секторів в економіці й сфері послуг та ін.



**О.В. Козирєва**

*Національний фармацевтичний університет, м.Харків*

**Е.Д. Осленнікова**

*Харківська національна академія міського господарства, м. Харків*

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРУ**

Динамічний розвиток ринку, посилення конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринках вимагають від підприємств здійснення заходів, спрямованих на підвищення результативності діяльності, забезпечення гнучкості і динамічності поведінки господарюючого суб'єкту у взаємодії із зовнішнім середовищем. Перетворення, що відбуваються в економіці країни, потребують вирішення важливих питань у сфері управління діяльністю підприємства. Це вимагає поєднання організаційних та економічних методів господарського управління, застосування нових методичних підходів в аналізі, плануванні та управлінні виробництвом і збутом продукції. В цих умовах на підприємствах необхідно проводити роботу з дослідження ринку, прогнозування розвитку подій у зовнішньому середовищі, глибокого аналізу стану та діяльності підприємства і на цій основі приймати обгрунтовані рішення, спрямовані на забезпечення ефективної його діяльності. Про актуальність даної проблеми свідчить наявність значної кількості наукових праць з питань ефективності діяльності підприємств. Так, основні положення теорії ефективності та управління ефективністю відображаються у наукових працях М. Байдакова, Б. Бінкіна, О. Виноградової, В. Жигалова, Я. Зеленецького, Г. Емерсона, Ф. Кене, Т. Котарбинського, В. Петті, Д. Рікардо, А. Садекова, М. Туган-Барановського, Н. Ушакової. Проте, необхідно враховувати особливості діяльності та формування ефективності підприємств комунального сектору в розробці програми вдосконалення організаційно-економічного механізму управління ефективністю їх діяльності. Так, більшість фахівців практично ототожнюють ефективність діяльності підприємства з ефективністю виробництва. Такі підходи до визначення ефективності є статичними, вони не розкривають механізма забезпечення підвищення ефективності роботи підприємства. Динамізм розвитку середовища господарювання компаній вимагає оцінки не лише досягнутих результатів, але й визначення чинників, що впливають на такі результати. Це характеризується поняттям ефективності функціонування, яке дозволяє побудувати систему управління його діяльністю як систему впливу на чинники результативності його роботи.

**И.А. Кононов, Д.В. Карамышев**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**А.И. Кононов**

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків*

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕАЛЬНОГО  
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ  
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

Задача поиска управленческого решения в условиях неопределенности исходит из предположения, что любое допустимое решение, т.е. любое решение из  $D$ , мы можем принять к исполнению и затем вполне точно выполнить его. Если же это не так, то поиск реального управленческого решения, да и само вообще понятие «реальное управленческое решение» теряют всякий смысл.

Казалось бы, раз управленческое решение допустимо, т.е. удовлетворяет всем техническим, технологическим и экономическим требованиям, то вполне естественно считать, что мы можем принять его к исполнению и затем выполнить.

Тем не менее, в подавляющем большинстве встречающихся на практике задач это не так. Причина этого - наличие и действие случайных факторов.

Процесс производства подвержен действию различных случайных факторов. Например, такой случайный фактор, как погода, оказывает непосредственное воздействие на все отрасли сельскохозяйственного производства, на фармацевтические предприятия и строительство, на работу транспорта. Косвенно, через эти отрасли, погода воздействует на все производство в целом и на каждое его звено. Далее, всякий процесс производства связан с целой совокупностью процессов регулирования и управления. Причем на процесс производства одновременно воздействуют самые разные регуляторы, начиная от технических регуляторов технологических параметров производства (температуры, давления, расхода

топлива, скорости и т.д.) и кончая управляющими воздействиями различных административных инстанций.

Как известно из кибернетики, при определенных условиях регулятор может проходить колебания. Такие колебания постоянно возникают в разных местах и с разной силой и являются случайным фактором.

Случайным колебаниям подвержены параметры качества сырья и продуктов производства.

Случайные факторы в той или иной мере пронизывают всю деятельность человека: не учтенные рационализаторские предложения и изобретения - пример положительного действия случайного фактора. Поломки техники, аварии, заболевания - примеры отрицательно действующих случайных факторов.

Игнорирование влияния случайных факторов приводит к тому, что управленческое решение оказывается либо недостаточно реальным, либо вовсе нереальным. Анализ и строгое определение понятия «реальность управленческого решения» открывает пути для преодоления методологических трудностей, порождаемых случайными факторами.

Учет влияния случайных факторов требует иного определения понятия «управленческое решение в условиях неопределенности».

Этим вопросам посвящен ряд работ, образующих самостоятельный раздел математического программирования - стохастическое программирование. Стохастическое программирование содержит ряд полезных и в теоретическом, и в практическом отношении подходов к названным проблемам. Но эти подходы разрозненны. Каждый из них позволяет решать узкий класс специальных проблем.

Необходим комплексный подход, начиная с методов анализа управленческих решений и, заканчивая методами принятия управленческого решения в условиях неопределенности. Последние должны быть основаны на теории эволюционно - симулятивного моделирования.

**К.А. Кочетова, В.В. Бессонов, Р.О. Довгий**

## **СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ ТА ФОРМУВАННЯ ДОСКОНАЛИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ПРАЦІ**

Сучасний стан соціально-економічних процесів у нашій державі свідчить про те, що Україна долучається до інтеграційних процесів із запізненням, до того ж її конкурентні переваги є обмеженими та такими, що не мають стійкого приросту. У цілому умови інтеграції в глобальну економіку є надзвичайно складними, а відбір суб'єктів господарювання, здатних конкурувати на рівних, – надзвичайно жорсткий.

Не варто забувати, що вкладати капітал в українську економіку іноземців спонукає далеко не благодійність, а можливість завоювати нові ринки збуту та джерела сировини, послабити позиції конкурентів, використати дешеву робочу силу, придбати за безцінь наявні високі технології, а також скористатися низькими екологічними вимогами до виробництва й можливістю перебазувати екологічно брудні його види.

Тому не можна бути впевненими, що економічно розвинені держави різко підвищать свою інвестиційну активність в Україні по технологічній модернізації її економіки. Причину варто шукати в зміні якості інвестиційної активності цих держав, що все яскравіше себе виявляють в умовах глобалізації економіки. На сьогодні їх активність все більше знаходить своє відображення в концентрації переважної частини високотехнологічних та інформаційних потоків між ними, тоді як на частку так званих "периферійних" країн залишаються інвестиції в сировинні низько технологічні й екологічно небезпечні виробництва.

Має місце практика застосування закордонними корпораціями в Україні застарілих технологій і екологічно небезпечних виробництв, формуючи при цьому несприятливу для економіки нашої держави професійно-кваліфікаційну структуру зайнятості.

В таких умовах державним органам управління вкрай важливо розробити

адекватний механізм регулювання зазначених вище процесів для того, щоб мінімізувати їхні негативні наслідки і захистити національні інтереси України. Складовою цих заходів має стати впровадження дієвої соціально-трудової експертизи інвестиційних проектів та моніторингу їх реалізації, у тому числі на предмет відповідності міжнародним і вітчизняним соціальним стандартам та іншим нормативним актам у сфері праці.

Значна частка життя економічно активного населення минає безпосередньо на робочому місці, а тому стратегічні цілі реформування економіки та суспільного ладу в цілому не можуть не передбачати забезпечення високої якості трудового життя. У публікаціях Міжнародної організації праці постійно наголошується на тому, що трудове життя слід розглядати як найважливішу сферу соціально-економічної діяльності, а забезпечення його високої якості є однією з головних передумов формування конкурентоспроможного суспільства.

Правомірним є виокремлення передумов соціально-економічного, організаційного характеру, від яких безпосередньо залежить якість трудового життя. Однією з таких передумов є формування економіки інноваційного розвитку, економіки знань, організаційно-технологічною основою якої є високопродуктивні, конкурентоспроможні робочі місця, які посідають висококваліфіковані, інноваційно орієнтовані працівники.

Справді, фактори, які ще в недалекому минулому були визначальними для економічного розвитку будь-якої країни (родючі землі, дешева робоча сила, корисні копалини тощо), нині вже не є такими. Рушійною силою економічного зростання є нагромадження знань, інтелектуального потенціалу, впровадження механізмів його імплементації в людський капітал та ефективне використання цього капіталу.

Розвиток соціально-трудої сфери та стан соціально-трудої відносин значною мірою залежать і надалі все більше залежатимуть від успіху чи неуспіху на шляху розбудови в Україні економіки знань, яка здатна продукувати конкурентні переваги та забезпечувати стійкий розвиток.

До чинників, які стримують розвиток соціально-трудової сфери та унеможливають суттєві зрушення в якості трудового життя, треба віднести саме наявність на українському ринку праці критичної маси неконкурентоспроможних, малопродуктивних робочих місць, які потребують низької кваліфікації та розширюють «гетто» маргінальної зайнятості.

Цілком очевидно, що українське суспільство не в змозі кардинально вирішити існуючі соціальні проблеми, зокрема скоротити масштаби та глибину бідності, досягти прогресу в розвитку людського капіталу, забезпечити високу якість життя та сформувати потужний середній клас, якщо й надалі для лівової частки зайнятих в економіці робоче місце перебуватиме на недосконалому ринку, на «напівлежачому» підприємстві або у сфері неформальної зайнятості. Вжити за таких умов можливо, але гідно жити, досягати європейських соціальних стандартів не можна за природою економічного буття.

Варто чітко усвідомлювати, що лише за істотного зростання кількості й частки робочих місць високої освітньої місткості, лише в разі прориву у створенні конкурентоспроможних робочих місць в Україні можна досягнути повної, продуктивної, ефективної, високооплачуваної зайнятості, яка є однією з основних передумов підвищення якості трудового життя, а отже й формування досконалих відносин у сфері праці.

**Т.Ф. Ларіна**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

На сьогоднішній день багато керівників вітчизняних підприємств розглядають систему менеджменту якості (СМЯ) як додаткову статтю витрат, з якою не можна погодитися під впливом зовнішнього тиску, як, наприклад, вимоги партнерів або умови, що склалися на ринку.

Це переконання підтверджується присутністю на ринку сертифікованих підприємств, що не отримали від впровадження СМЯ будь-яких суттєвих економічних переваг. Багато в чому цей факт пояснюється тим, що підприємства формально підходять до розробки СМЯ: розробляють необхідні документи і схеми процесів, створюють підрозділи і департаменти якості, проводять атестації співробітників на знання вимог міжнародних стандартів якості. Всі ці заходи вимагають певних витрат, але оскільки в повсякденній діяльності підприємства мало що змінюється і не відбуваються відчутні зміни стосовно якості продукції, ці витрати рідко окупаються.

Насправді, якщо СМЯ впроваджена належним чином, підприємство може розраховувати на отримання низки суттєвих переваг: підвищення лояльності клієнтів; повторні ділові контакти та звернення; підвищення результатів діяльності (збільшення доходу, частки ринку та т. ін.); розуміння та мотивація працівників щодо цілей і завдань організації, а також їх участь у постійному поліпшенні; впевненість зацікавлених сторін у результативності й ефективності організації, підтверджених фінансовими і соціальними вигодами діяльності організації, а також її репутацією на ринку; здатність створювати цінність як для організації, так і для її постачальників за допомогою оптимізації витрат і ресурсів, а також за рахунок гнучкості і швидкості реакції на зміни ринку.

Узагальнюючи можливі переваги, що отримує підприємство при впровадженні СМЯ, можна виділити три ключові сфери прояву ефекту:

економічний, функціональний і соціальний, співвідношення яких наведено на рис. 1.



Рис. 1. Співвідношення трьох видів ефектів від впровадження СМЯ

Сфери, що перекриваються (рис. 1), відображають взаємний вплив наведених ефектів, що повинно враховуватися при оцінці ефективності СМЯ. Фактори, які відбивають соціальний і функціональний ефекти, пов'язані з побудовою СМЯ, наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Соціальний ефект	Функціональний ефект
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ріст оплати праці персоналу підприємства;</li> <li>- поліпшення умов праці та техніки безпеки;</li> <li>- ріст робочих місць, зайнятості, скорочення безробіття;</li> <li>- зниження захворюваності, поліпшення здоров'я, та демографічної ситуації;</li> <li>- ріст споживання матеріальних і культурних благ, побутових послуг;</li> <li>- підвищення якості споживчих товарів, торгівлі та суспільного харчування;</li> <li>- поліпшення екологічної ситуації та збереження навколишнього середовища;</li> <li>- ріст якості життя;</li> <li>- підвищення іміджу підприємства, поліпшення його репутації серед зацікавлених сторін (споживачі, партнери, персонал та ін.).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ліквідація дублювання функцій;</li> <li>- скорочення тривалості виробничого циклу;</li> <li>- скорочення втрат робочого часу;</li> <li>- зниження варіативності процесів, підвищення їх продуктивності, зниження дефектності;</li> <li>- підвищення якості продукції та послуг;</li> <li>- підвищення якості праці управлінського персоналу;</li> <li>- упорядкування та підвищення якості документації підприємства;</li> <li>- підвищення якості використання отриманої інформації та старанності персоналу;</li> <li>- раціональне використання ресурсів, обладнання й устаткування, кадрового потенціалу.</li> </ul>

Економічний ефект від впровадження СМЯ може проявлятися в зниженні витрат, а також у збільшенні прибутку за рахунок зростання обсягів продажів і розширення частки ринку.

Таким чином, впровадження СМЯ сприяє формуванню і підтримці внутрішніх конкурентних переваг підприємства, які можуть бути використані при ухваленні контрактів, участі у торгах, конкурсах і тендерах, розширенні частки ринку та залученні нових покупців.



**О.В. Лісна**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

## **ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ, ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Дослідження теоретико-методичних аспектів оподаткування доходів фізичних осіб в Україні на підставі застосування системного підходу, дозволило виявити шляхи удосконалення та збалансування інтересів держави та платників податків в нових умовах дії Податкового кодексу України.

В результаті аналізу особливостей та суттєвої трансформації податкової системи України і внесення змін до оподаткування доходів фізичних осіб, виявлені основні проблеми створення правових засад режиму оподаткування, що привело до висновків, про необхідність визначення в чинному законодавстві наступного:

- пріоритетність використання прогресивної ставки оподаткування;
- податкової соціальної пільги;
- податкового кредиту;
- оподаткування процентів, дивідендів, благодійної допомоги з урахуванням національних особливостей, в том числі значної диференціації доходів громадян.

Аналіз оцінки податкових пільг при оподаткуванні доходів фізичних осіб визначив необхідність надати аналітичну оцінку пільговому режиму оподаткування і створити концепцію оптимізації системи оподаткування доходів фізичних осіб з метою збільшення фіскальної та економічної ефективності й соціальної справедливості в системі оподаткування в Україні.

**В.А. Могилко**

*Международный Соломонов Университет, г. Харьков*

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

Развитие современной науки и ориентация экономики на рыночные механизмы управления требуют формирования адекватных научных подходов исследования систем управления и механизмов эффективного управления как национальной экономики в целом, так и предприятиями. В эпоху глобализации экономики, на наш взгляд, система стратегического управления предприятием наиболее полно отвечает современным требованиям. Для научно обоснованного формулирования системы стратегического управления предприятием необходимо сформулировать объект познания и основные научные подходы.

Исследование любого объекта включает в себя два взаимосвязанных уровня: теоретический и эмпирический. На эмпирическом уровне с помощью наблюдений и экспериментов устанавливаются факты и связи между разными свойствами объекта исследований, позволяющие найти качественные и количественные характеристики исследуемого объекта. На теоретическом уровне определяются и формулируются общие для данной области исследований закономерности, позволяющие объяснить обнаруженные факты и эмпирические законы, а также на основе опытов прогнозировать будущие события.

Для того, чтобы провести исследование мы определяем, что мы желаем получить в результате, каким методом мы обрабатываем, интерпретируем данные. В связи с этим мы формируем концепцию исследования, которая учитывает и отражает всю совокупность и взаимосвязь значимых элементов стратегического управления, их свойств, и описывает их реальное и прогнозируемое состояние различными способами. Такая концепция позволяет:

- понять проблему стратегического управления;
- определить и сформулировать направление исследований;
- сформулировать понятийный аппарат;
- сформулировать систему принципов и методов познания;
- учесть все возможные взаимосвязи между ними.

Структуру концепции образуют значимые элементы, организованные иерархически и находящиеся в определенных устойчивых связях между собой. Связи между элементами могут быть многообразны: «причина-следствие», «цель-средство», «объект-атрибут», «часть-целое» и др.

В процессе познания теории стратегического управления модели ситуаций предлагают воспроизведение наиболее характерных признаков изучаемого объекта, выбор которых определяется целью исследования. Модель всегда отвечает поставленной цели и ограничена рамками поставленной задачи.

Стремление к полноте описания исследуемого объекта естественно для всякой научной теории. Чем более полно отражен объект в различных положениях теории, тем более совершенна эта теория, тем большее основание имеется для практического использования результатов исследования.

Методология стратегического управления представляет собой систему, в основе которой лежит понятийный аппарат, включает в себя совокупность методов, принципов, функций и математический аппарат, применяемый для оценки и выявления закономерностей в процессе исследования.

Всякая научная теория изучает свой объект – тот или иной фрагмент реального мира – путем построения специфического, сложного абстрактного объекта – концептуальной модели изучаемого объекта, именуемого предметом теории. Элементами предмета теории являются понятия, выражаемые отдельными словами, высказываниями и формулами, т.е. знаками. Совокупность знаков, применяемых при описании данного объекта, называют языком данной науки.

**О.В. Назаренко, Н.Б. Решетняк**

## **ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Економічна безпека – це стан економіки, що гарантує стаке економічне зростання, ефективне задоволення потреб, контроль держави за використанням національних ресурсів, захист інтересів країни на національному та міжнародному рівнях. Показники економічної безпеки свідчать про стійкість та мобільність економічної системи: зростання ВВП, якість життя більшості населення, темпи інфляції, безробіття, криміналізація економіки, стан технічної бази господарств, витрати на науку, конкурентоспроможність, імпортна залежність, внутрішній та зовнішній борг держави. В більшості країн визнають важливість попередження загроз безпеці з боку терористів, техногенних катастроф, невдоволення населення всередині країни. В Україні спостерігається експансія виробників з інших країн, що витісняє вітчизняних виробників із власних ринків. Скорочується чисельність населення, збільшується частка безробітних і працюючих за кордоном. Сьогодні Україна живе в стані неповної стабільності. Економічному керівництву держави, на нашу думку, слід наполегливо спрямовувати зусилля на усунення економічної та демографічної криз, визначити як стратегічну перспективу, яку слід досягти, суверенітет людини, забезпечення її потреб, прав, душевного спокою. Для цього є необхідним здійснення єдиної державної політики в сфері забезпечення економічної безпеки на всіх рівнях. Конкурентоспроможність національної економіки – це порівняльна характеристика, що містить у собі комплексну оцінку найважливіших показників економічного стану країни відносно зовнішніх аналогів. Всесвітній економічний форум, який щорічно проводиться у швейцарському Давосі, досліджує глобальну конкурентоспроможність країн протягом більше тридцяти років. Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) став основним інструментом для оцінювання потенціалу росту економіки країн у середньо- та довгостроковій перспективах. ІГК ґрунтується на новітніх економічних ідеях вимірювання конкурентоспроможності, приймаючи до

уваги виважене середнє значення великої кількості різноманітних складових, що відображають різні аспекти поняття конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність оцінюють за такими компонентами: державні та суспільні установи, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, оснащеність новими технологіями, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інноваційний потенціал. Однак у рейтингу конкурентоспроможності 2010-2011 років Україна втратила сім позицій, перемістившись на 89 місце серед 139-ти оцінюваних країн. Шансом України зайняти гідне місце у посткризовій системі міжнародного поділу праці є концепція випереджального розвитку, яка передбачає спрямування зусиль і ресурсів на розвиток тих галузей, що будуть провідними в економіці ХХІ сторіччя. Маються на увазі наукоємні та високотехнологічні галузі: ракетно-космічна, авіабудівна, точне та енергетичне машинобудування, розробка роботизованих систем, нанотехнології, програмування тощо. У цих галузях Україна вже досягла певних результатів, в державі є висококваліфіковані кадри та науково-технічний потенціал, але зроблено ще явно недостатньо. Багато також належить докласти зусиль для виведення фармацевтичної галузі України на сучасний європейський рівень. Економічна безпека України закладається формуванням культури демократії та прав людини, для чого першочерговим має бути звернення освіти до навичок практичного застосування вивчених теорій, уміння вести дискусію, аналітично мислити, прогнозувати альтернативи розвитку, пропонувати креативні бізнес-рішення. Саме це повинно стати пріоритетами на шляху до суттєвого покращення міжнародних рейтингів України. Отже, тільки на шляху докорінного реформування економіки можна досягти прогресу і, тим самим, покращити економічну безпеку України.

**О.В. Овсієнко**

*Національний університет «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого», м. Харків*

**І.С. Харченко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ПОДАТКОВІ МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ**

Перехід до нової системи розрахунків за імпортований природний газ, починаючи з 2009 р., зумовив зміни у характері внутрішнього ціноутворення на вітчизняному енергоринку. Найбільш значними з яких стали: поступова ліквідація перехресного субсидіювання, як соціального (штучна підтримка занижених цін для населення та об'єктів комунальної енергетики за рахунок промислових споживачів), так і міжгалузевого (припинення практики встановлення тарифів на різному для різних галузей рівні), спроби усунення структурних перекосів у ціноутворенні на первинні та вторинні енергоресурси. Результатом лібералізації енергоринку стало стрімке, хоча і нерівномірне, подорожчання енергоносіїв для усіх категорій споживачів. Якщо для населення були передбачені певні компенсаторні заходи у вигляді субсидій, то товаровиробники, у яких різко зросла енергетична складова витрат, почали втрачати конкурентні переваги. За таких умов одним з важливих напрямів збереження життєздатності економіки стає створення джерел інвестування енергозбереження, підвищення енергетичної ефективності. Суттєву роль у цьому процесі відіграють податкові методи, запропоновані в новому Податковому кодексі України, а саме: звільнення від оподаткування 80% прибутку, отриманого від продажу на території України енергоефективного обладнання, матеріалів, виробів власного виробництва, які забезпечують раціональне використання енергоносіїв або використовуються в альтернативній енергетиці (ст. 158.1); звільнення від оподаткування 50% прибутків, отриманого від здійснення енергоефективних заходів. Умовою надання пільги є участь у галузевих програмах енергозбереження (ст. 185.2); звільнення від митних зборів операцій із ввезення енергозберігаючого обладнання та матеріалів (ст. 197.16.2.3), устаткування та приладів, які працюють на відновлювальних джерелах енергії або використовуються в

альтернативній енергетиці (ст. 197.16.1). До переваг визначених Податковим кодексом методів стимулювання енергоефективності можна віднести тимчасовий характер надання пільг по нормам ст. 158.1, 158.2 – 5 років з моменту отримання першого прибутку, жорсткі обмеження на цільове використання коштів, вивільнених у зв'язку з отриманням податкової пільги (можуть бути спрямовані виключно на збільшення обсягів виробництва). Разом з тим у механізмі надання податкових пільг існують і певні недоліки, серед яких, на нашу думку, можна виділити наступні: асиметрія у доступі до пільг. Так, обов'язковою умовою надання пільги є участь у галузевих програмах із енергоефективності та обов'язкова державна експертиза, що стає підставою внесення підприємства до спеціального Держреєстру, який ведеться уповноваженим органом (зараз НАЕР). Вирівнювання асиметрії, усунення надмірної бюрократизації процесу можливо за умов чіткішого інституціонального упорядкування. Умовою отримання пільги мало б виступати додержання прогресивних стандартів енерговикористання, а не факт участі у галузевих програмах; можливості використання пільг як засобу ухилення від оподаткування. Відомо, що звільнення від імпортного мита значно підвищує доцільність використання офшорної імпортової схеми: ввезення обладнання за завищеними цінами з метою штучного збільшення собівартості та зменшення бази оподаткування. Відбувається подвійне ухилення – і від мита, і від податку на прибуток; податкові пільги надаються за результатами виконання енергозберігаючих проектів, що не вирішує питання про формування фінансових джерел інвестицій на початковому, довиробничому етапі.

Усунення зазначених недоліків потребує кропіткої законодавчої роботи з удосконалення інституційного середовища економічних відносин, що виникають під час реалізації енергозберігаючих проектів.

**В.М. Онегіна**

*Харківський національний технічний університет сільського господарства ім.  
Петра Василенка, м. Харків*

## **ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Інвестиційна діяльність підприємств полягає у здійсненні вкладень коштів (у матеріальній, фінансовій або іншій формах) з метою одержання економічних, соціальних та екологічних ефектів. Оскільки головною метою діяльності підприємств є одержання прибутку, то економічний ефект у формі одержання прибутку виступає і головною метою інвестиційної діяльності. На жаль, домінування цієї мети призводить до нехтування іншими ефектами інвестиційної діяльності. Навіть у Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. одержання екологічних ефектів не враховується за мету інвестування.

Поєднання економічного, соціального та екологічного ефектів інвестування є особливо важливим для сільськогосподарських підприємств, враховуючи, що сільське господарство є складним багатофункціональним та полісистемним утворенням, в якому економічні процеси тісним чином переплітаються із соціальними та природними.

Визначення тенденцій змін обсягів виробництва у сільському господарстві та сільськогосподарських підприємствах, інвестицій та рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції з 2000 р. (з року початку радикальних реформ у функціонуванні сільськогосподарських підприємств) дає підстави для таких висновків. Останнє десятиріччя відбувалося зростання і обсягів виробництва (у 2009 р. обсяг валової продукції сільськогосподарських підприємств у порівняних цінах був на 73% більший від рівня 2000 р.), і обсягів інвестицій у сільському господарстві (інвестиції в основний капітал збільшилися у поточних цінах за цей період у 9,5 рази, середньорічний темп їх приросту становив майже 30%). Але стійкість темпів зростання виробництва, як і рентабельності виробництва продукції сільського



господарства не була забезпечена. Вже у 2009 р. обсяг інвестицій був меншим за їх рівень 2007 р., при цьому скорочення інвестицій у сільському господарстві відбулося у 2009 р. порівняно з 2008 р. на 44,3%.

Кількість тракторів, зернозбиральних та кукурудзозбиральних комбайнів, бурякозбиральних машин, величина енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах ще зменшуються. Урожайність сільськогосподарських культур та продуктивність тварин, незважаючи на підвищення, залишаються нижчими в Україні від рівня розвинутих країн. Суттєво змінилася структура посівних площ. Так, з 2943 тис. га у 2000 р. до 4232 тис. га у 2009 р. збільшилися посівні площі під соняшником, майже у 5 разів (з 214 тис га до 1060 тис. га) – під ріпаком, у 10 разів (з 65 тис. га до 644 тис. га) під соєю. У Харківській області у 2009 р. під соняшником було зайнято 22,2% посівних площ. Тенденції змін у структурі сільськогосподарського виробництва засвідчують, що товаровиробники вкладають кошти у виробництво найбільш рентабельних сільськогосподарських культур, нехтуючи порядком оптимальних сівозмін, необхідністю відновлення еколого-економічного потенціалу виробництва. Ця модель інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств відповідає моделі «інвестиційної короткозорості». За цієї моделі суб'єкти господарювання віддають перевагу таким напрямом вкладання коштів, які приносять найшвидшу та найбільшу віддачу, нехтуючи умовами сталого розвитку. Утверджується така модель інвестиційної поведінки в умовах невизначеності прав власності, нееквівалентності обміну, високих трансакційних витрат, політичної та економічної нестабільності.

Для зміни моделі інвестиційної поведінки сільськогосподарських підприємств на таку, що відповідає умовам сталого розвитку «3E», необхідним є завершення інституційної реформи, насамперед у частині специфікації та захисту всієї сукупності прав власності на землю, утвердження цивілізованих інститутів ринку.

## **АНТИГЛОБАЛІЗМ І ІНТЕГРАЦІЯ З РОСІЄЮ – ШЛЯХ ВИХОДУ З КРИЗИ**

Сучасний стан економіки України змушує переглянути відношення до інститутів глобалізації і їх політики. Проведені дослідження Нобелівського лауреата премії з економіки Джозефа Стиглиця показують, що кредити, отримані по високих кредитних ставках, монетарної політики, яка диктується МВФ підривають економіку кризових країн, у т.ч. й України. Він попереджає, що «Гроші на таких умовах, мабуть, послаблять економіку, і в остаточному підсумку їх повернути буде важче». Глобалізація – це процес концентрації керування продуктивними силами людства. Глобальна політика – це політика, що проводиться у відношенні всього людства на планеті Земля. Займається нею група людей, яка управляє усім миром і його ресурсами, тобто світовий уряд. Останній управляє світовими ресурсами через інститути глобалізації: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Всесвітню торговельну організацію (СОТ), Світовий банк і НАТО. Ці інструменти створені для того, щоб в усі країни став виходити західний капітал, руйнуючи національні економіки, нав'язуючи свої умови й ліберальну капіталістичну економічну модель, головний принцип якої – погоня за прибутком. При цьому своєю політикою вони усувають перешкоди для надходження продукції з розвинених країн світу, і цим підривають розвиток національних економік країн третього світу. За допомогою інструментів глобалізації 15 % населення планети, так звані «благополучні країни» Європи й США споживають 75 % усіх ресурсів, що добуваються всім людством, а 85 % населення, що залишилися дістаються 25 % ресурсів. Приблизно 350 кланових фінансових родин світу володіють 50 % багатств, накопичених усім людством. Керівники транснаціональних банків і корпорацій говорять протє, що розв'яжуть всі ваші проблеми, якщо ви передасте у безроздільне володіння всю інфраструктуру, що забезпечує життєдіяльність людей. Це в першу чергу стосується енергетики планети, води, усієї сировинної галузі і т.д. Однак у глобалістів виникли три основні проблеми. Глобалісти вважають, що людей на планеті проживає занадто багато. Земля може витримати 2, максимум 3 млрд. людей. Один млрд. – це „золотий

мільярд”, 2-ий млрд. - це обслуговуючий персонал, а 3-ій млрд. - це допоміжне населення, яке буде копатися в землі й виконувати різну брудну роботу. Інші 3 млрд. – це надлишкове населення. І ці зайві люди повинні самі вимерти. Друга проблема пов'язана з організацією контролю над сировинними ресурсами. Якщо подивитися на Європу, то в ній практично немає сировини, а в країнах колишнього СРСР є всі, а живуть погано. Виходить, що нас у буквальному значенні грабують. Проблема екологічна. Завдання глобалістів переробити національні економіки таким чином, щоб для „золотого мільярда” залишити економічно чисті регіони планети, а де брудні регіони – наблизити до сировинодобувних джерел. Останнім часом розвиток і зміцнення позицій східних слов'ян іде в розріз із планами світового уряду. Глобалісти вважають, що без захоплення серця Європи – Росії – оволодіння світом для них стає взагалі неможливим. Розуміючи значення України для Росії, канцлер Німеччини Отто Бісмарк сказав „Могутність Росії може бути підірвана тільки відділенням від неї України. Необхідно не тільки відірвати, але й протиставити Україну Росії. Стравити дві частини народу й спостерігати, як брат буде вбивати брата. Для цього потрібно тільки знайти й зростити зрадників серед національної еліти й за їхньою допомогою змінити самосвідомість однієї частини великого народу настільки, що він буде ненавидіти все російське, ненавидіти свій рід, не усвідомлюючи цього. Усе інше справа часу”. Найстрашнішою загрозою для західного світу є інтеграційні процеси між Росією, Білоруссю й Україною, прагнення наших народів до об'єднання. Однак 1 квітня 2010 р. коаліція Верховної Ради провалила законопроекти № 6049, 6142 по ЄСП і Митному союзу. За перший законопроект проголосувало 222, а за другий 218 народних депутатів. Для ухвалення рішення не вистачило відповідно 4 і 8 голосів. З повідомлення прес-служби глави держави 1 квітня 2010 р. по даному питанню прямо сказане, що як для Президента, так і для всіх, хто представляє владу стратегічним напрямком є інтеграція в Європейський Союз”. А так званий Союз України, Росії й Білорусії у будь-якій формі в цей стратегічний напрямок ніяк не вписується.

**Є.Є. Пармонова**

*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків*

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

В умовах переходу України до ринкових відносин зайнятість виступає визначальною характеристикою ринку праці і обумовлює соціально-економічний розвиток країни. На сьогоднішній день питання регулювання зайнятості набувають все більшого значення, оскільки циклічний характер ринкової економіки породжує безробіття і пов'язані з ним негативні економічні і соціальні наслідки.

Процес трансформації економічної системи в Україні, що супроводжувався формуванням ринку праці, обумовив виникнення такої гострої соціальної проблеми, як хронічне безробіття. Крім того, особливістю української економіки є пристосування до негативних шоків трансформаційного періоду за рахунок зниження рівня реальної заробітної плати і тривалості робочого часу. Усі ці проблеми знижують рівень життя більшості населення країни, збільшують кризові явища в економіці, стримують структурні перетворення, перешкоджають створенню умов для стабілізації й економічного зростання.

Державне регулювання зайнятості виступає однією з головних умов подальшого економічного розвитку та добробуту населення держави.

Пріоритетними заходами держави в регулюванні зайнятості населення мають бути такі: забезпечення ефективної зайнятості; координація заходів, які застосовуються в політиці регулювання; створення рівних умов для громадян у використанні їх права на працю; соціальне партнерство через сумісність інтересів держави, профспілок та підприємств; міждержавне співробітництво з питань регулювання потоків робочої сили.

На вітчизняному ринку праці в структурі відносин зайнятості виділено наступні проблеми: наявність неформальної зайнятості; наявність хронічного

безробіття трансформаційного типу, переважно прихованого характеру; перевага непродуктивної зайнятості; зростання середньої тривалості зареєстрованого безробіття; високий рівень молодіжного безробіття; зростання трудової еміграції, в структурі якої переважає кваліфікована робоча сила; значна регіональна диференціація в рівнях безробіття і термінах його тривалості; наявність диспропорцій у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили.

Кризова ситуація у відносинах зайнятості на вітчизняному ринку праці пояснена низкою причин: деформації в системі зайнятості, що склалися ще в період існування планової економіки; економічна політика, що проводиться, не відповідає інтересам зайнятості; процес дезорганізації, тобто руйнування старих і відсутність нових інституціональних обмежень; недотримання правових норм трудового законодавства в регіонах і на підприємствах; процес глобалізації, що обмежує можливості макроекономічної політики і робить її залежною від економічних рішень більш розвинутих в економічному плані країн і кон'юнктури світового ринку.

Таким чином, процес дезорганізації і бездіяльність інститутів соціального партнерства поставили найманого робітника в умови вільного нерегульованого ринку, підсиливши залежність термінів сплати і розмірів заробітної плати, а також режиму й умов праці від інтересів конкретного роботодавця.

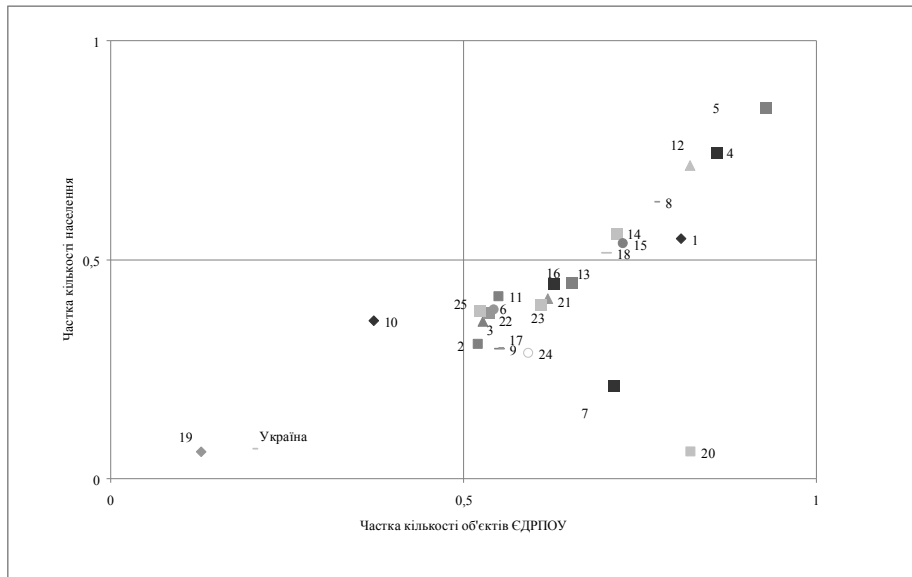
Для забезпечення повної і продуктивної зайнятості необхідно здійснювати державну політику зайнятості в наступних напрямках: удосконалення трудового законодавства; оптимізація зайнятості; розвиток системи соціального партнерства; розвиток підприємництва; сприяння зростанню рівня реальних доходів населення.

**В.Б. Родченко**

*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків*

## **РІВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ТА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ВЕЛИКИХ ТА СЕРЕДНІХ МІСТАХ, ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Досвід розвитку економічної моделі України свідчить про посилення логістичної складової в забезпеченні якості процесів зростання, зокрема за рахунок концентрації значної кількості виробничих ресурсів на окремих територіях. Процеси що відбуваються в економіці в останні десятиліття характеризуються тенденціями погіршення розвитку малих та середніх адміністративно-територіальних одиниць. Більш того, вони у значній мірі є донорами розвитку найбільших міст та їх агломерацій. Так, в регіональній моделі достатньо яскраво проглядається відмінність у рівні розвитку економічних одиниць, що характеризуються різними масштабами. Таким чином, автором, в межах даної доповіді, пропонується розглянути рівень концентрації ресурсів відносно регіональних та загальнодержавного рівня. В якості основних ресурсів, насамперед, розглянемо дві складові, що визначають утворення зв'язків та потоків в економічних системах: кількість населення та кількість об'єктів ЄДРПОУ. На думку автора, характеристикою концентрації ресурсів на рівні системи держави або регіону може слугувати виділення систем нижчого рівня в особливий статус, що має особливе значення для систем вищого рівня. У якості такого статусу визначимо наявність міст загальнодержавного та відповідно обласного значення. Автором для розрахунків сформована вибірка із 180 міст (із вибірки виключене місто Прип'ять ). Були розраховані два показники що характеризують частку населення та загальної кількості суб'єктів ЄДРПОУ, що припадає на міста обласного значення відносно загального обсягу відповідних показників в регіоні. Аналогічно визначено частку міст загальнодержавного значення в показниках України в цілому. Результати розрахунку подані на рисунку. Як видно, з рисунку спостерігається значна нерівномірність у рівні концентрації ключових ресурсів.



1	АРК	6	Житомирська	11	Кіровоградська	16	Полтавська
2	Вінницька	7	Закарпатська	12	Луганська	17	Рівненська
3	Волинська	8	Запорізька	13	Львівська	18	Сумська
4	Дніпропетровська	9	Ів.-Франк.	14	Миколаївська	19	Тернопільська
5	Донецька	10	Київська	15	Одеська	20	Харківська

Рис. Матриця рівня концентрації населення та суб'єктів економічної діяльності.

Найбільшим рівнем концентрації характеризуються Донецька та Дніпропетровська області, висока концентрація суб'єктів економічної діяльності на фоні низької концентрації населення спостерігається в Харківській області. Найнижчий рівень концентрації спостерігається у Тернопільській області. Загальнодержавний рівень концентрації також можна вважати недостатнім. Більш того, можливим є вивчення залежності між рівнем концентрації та рівнем економічного розвитку регіонів. Загалом проведене дослідження відкриває значне поле для пошуку та наукової дискусії. Зокрема щодо ефективності вітчизняної системи визначення статусу міст обласного та державного значення, об'єктивності обраних показників, та ін. Проте, безсумнівно вона є фактографічною ілюстрацією рівня концентрації основних потокоутворюючих ресурсів в державі, та дає підстави для подальшого регулювання їх ефективності.

**Т.В. Романчик**

*Академия внутренних войск МВД Украины, г. Харьков*

## **ВРЕМЕННОЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

Большинство исследователей проблемы конкурентоспособности товара сходятся во мнении, что ее уровень - это соотношение цены и качества, так как, выбирая товар, рациональный потребитель желает получить как можно больше потребительских преимуществ за наименьшую цену. Однако современному предприятию приходится работать в очень изменчивых условиях внешней среды. Уровень конкурентоспособности при этом не является величиной постоянной. Он во многом зависит от времени пребывания товара на рынке, скорости разработки новых образцов продукции, скорости адаптации конкурентов, развития научно-технического прогресса и многих других факторов, связанных с функцией времени. Поэтому полностью обоснованным можно считать преобразование зависимости „ЦЕНА-КАЧЕСТВО” в зависимость „ЦЕНА-КАЧЕСТВО-ВРЕМЯ”.

До недавнего времени практически не учитывалось влияние на экономическое развитие субъектов экономики фактора времени, которое является "самостоятельным" параметром и важнейшей причиной изменений в экономике. Традиционно экономика изучалась как статический, недвижимый объект, что противоречит реальной жизни.

Такие параметры социально-экономических объектов, как скорость потоков и накоплений ресурсов, время запаздывания в принятии решений, последовательность (во времени) выделения ресурсов, интервал времени прогнозирования, интервалы отвыкания и привыкания к чему-либо, продолжительность времени терпения чего-либо, и ряд других параметров являются функциями времени и во многом определяют характер социально-экономических процессов. Во избежание серьезных ошибок при принятии решений в управлении реальной (динамической) экономикой, необходимо научиться понимать влияние фактора времени на общественные процессы.



Экономический убыток от утерянного времени возместить практически невозможно. Существует крепкая взаимосвязь "время - деньги", которой мы пренебрегали с 1929 г., а теперь пожинаем плоды. Чем сильнее ограничение по времени, отпускаемом на решение определенной хозяйственной задачи, тем дороже обходится это решение. Поэтому фактор времени лежит в основе важнейших экономических категорий: эффекта и эффективности.

Чем меньше сроки внедрения, тем, с позиций сегодняшнего дня, больше затраты, однако и существеннее приближенная во времени прибыль.

Время влияет на экономику, на общественные отношения. Совершенствование производственных процессов, например, в работах Ф. Тейлора, Г. Ганта, рассматривается как деятельность, направленная на экономию времени, сокращение производственного и технологического цикла. На определенном этапе развития общества сокращение затрат времени, т.е. рост производительности труда, становится основной целью менеджмента.

Сегодня изучение проблем времени как экономической системы является многоплановым направлением. Исходя из этого, повышаются требования к адекватности оценки конкурентоспособности продукции с точки зрения ее динамики. Этим определяется эффективность всей системы управления конкурентоспособностью.

Литература:

1. Абрамова В.И., Кугаенко А.А. Методы динамического моделирования для социально-экономического прогнозирования
2. Багиев Г.Л., Богданова Е.Л. Маркетинг-статистика /Г.Л.Багиев, Е.Л.Богданова [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m9/15.htm>
3. Сумець О.М., Сомова О.Є., Пеліхов Є.Ф. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства. Навчально-практичний посібник. – 2-е вид., перероб. та доповн. – К.: „Видавничий дім „Професіонал””, 2009. – 280 с.

**І.М. Рябченко, К.А. Кочетова, Є.В. Гацьков**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Харків*

## **ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ПЕРЕОЦІНКИ МІСЦЯ І РОЛІ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ**

На межі тисячоліть в Україні було проголошено переорієнтацію на інноваційну модель соціально-економічного розвитку, усвідомлено необхідність домінування постіндустріального вектора трансформацій, заявлено про наші амбіції щодо прориву в постіндустріальну інформаційну глобальну економіку, яким відповідає й нинішній курс нашої держави на вступ до ЄС.

Реалізація одного зі стратегічних пріоритетів розвитку України – інтеграції в Європейський Союз – не може здійснюватися без сприйняття загальноєвропейських цінностей та критеріїв суспільного прогресу. Тому виникає потреба у формуванні нового підходу до визначення цілей і факторів економічного розвитку, що передусім полягає в переоцінці місця і ролі людини в економічних процесах, переміщенні індивіда в центр соціально-економічної системи.

У вітчизняній науковій літературі активно дискутується питання визначення перспективних шляхів сталого розвитку ринку праці. Сучасні трансформаційні процеси обумовлюють суттєвий вплив зайнятості населення на результати національної економіки та визначають долю кожного громадянина. Тому дослідження особливостей функціонування ринку праці України та визначення перспективних напрямів поширення зайнятості населення є актуальною проблемою, яку треба досліджувати в різних площинах історичного, соціального, економічного й політичного бачення.

Розглядаючи причини погіршення відносин між працею й капіталом на етапі інтенсифікації процесів глобалізації, маємо наголосити ось на чому. В умовах інтернаціоналізації національних економік, як провідної складової глобалізації, економічне співтовариство з нестійкої сукупності більш-менш

взаємозалежних країн дедалі більше перетворюється в цілісну економічну систему, де національні економіки стають складовими «світового господарського механізму». Світовий економічний простір стає єдиним полем, єдиним утворенням, на якому обсяги і структура виробництва та збуту, інвестицій, географія розміщення продуктивних сил визначаються з урахуванням глобальної кон'юнктури, а економічні цикли набувають загальносвітових ознак. При цьому розвиток світової економіки дедалі більше перебуває під глобальним впливом економічних суб'єктів, якими є транснаціональні компанії (ТНК), для яких соціальна сфера не є пріоритетною.

Глобальний бізнес має чітку орієнтацію на максимізацію прибутків і переймається соціальною проблематикою в останню чергу. Є всі підстави для твердження, що в умовах посилення інтернаціоналізації економіки традиційна проблема розриву між приватною економічною діяльністю та її соціальною проблематикою набуває нової гостроти.

Справді, саме в той період, коли процеси глобалізації набули небачених раніше темпів і посилюється їхній вплив на всі складові суспільного буття, у світі дедалі відчутнішим стає зростання соціальної нерівності як у межах однієї країни, так і між країнами; все виразнішим є формування трудових договорів між роботодавцями і найманими працівниками на умовах, не на користь представників найманої праці. Реальністю є зниження ефективності договірною регулювання соціально-трудова відносин, зниження якості життя зайнятих у багатьох сегментах ринку праці, у тому числі і в індустріально розвинених країнах.

Зазначені вище та цілий ряд чинників (зростання масштабів вимушеної незайнятості, руйнація систем соціального захисту, збільшення кількості біженців та мігрантів, звуження регуляторної функції держави) обумовлюють посилення нестійкості соціально-трудова сфери.

Нестабільність сучасного світу, що посилюється під впливом процесів глобалізації, обумовила необхідність пошуку нових способів розвитку

цивілізації. Нині в науковій літературі широко обговорюються три можливі шляхи суспільно-економічного розвитку, а саме:

- подальший розвиток глобалізаційних процесів у сучасному їх варіанті;
- антиглобалізація, прихильники якої вважають за необхідне жорстко обмежити міжнародні економічні відносини та повернути глобальний бізнес у рамки національних економік;
- глобалізація і стійкий розвиток, або так звана глобалізація з «людським обличчям».

Перший із них є неприйнятним, оскільки він розширює всю гаму економічних, екологічних, соціальних суперечностей та породжує все нові і нові конфлікти. Другий є нереальним, оскільки повернути глобальний бізнес у національні рамки – це приблизно таке ж завдання, як повернутися до феодалських відносин після завершення промислової революції.

Суспільно-економічний розвиток, що передбачає поєднання глобалізаційних процесів зі стійким розвитком, є більш складним за формами, методами, «технологією» його забезпечення, ніж перший шлях розвитку. Водночас він є реальнішим, ніж другий, і таким, що має «приручити» глобалізацію, надати їй соціально орієнтованого характеру.

**Н.О. Співакова, С.Г. Шевченко, Д.І. Рябченко**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Харків*

## **ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В РИНКОВИХ УМОВАХ УКРАЇНИ**

Метою стійкого розвитку є забезпечення соціально-економічного прогресу, який уможливило б подолання найскладніших економіко-екологічних проблем і соціальних суперечностей та забезпечує задоволення матеріальних і духовних потреб як нинішніх, так і майбутніх поколінь. Для досягнення зазначеної мети стійкий розвиток має передбачати: економічне зростання, що необхідне для досягнення прийнятних матеріальних стандартів життя, боротьби з бідністю; досягнення соціально прийнятної диференціації доходів. При цьому має зменшуватися прірва між рівнем доходів у різних країнах, а також їх вирівнювання між різними верствами населення в межах однієї країни; підвищення значущості духовних цінностей, задоволення духовних потреб людей, подолання соціальних антагонізмів; збереження рівноваги екосистем заради безпечного майбутнього людства.

Особлива роль у забезпеченні стійкого розвитку суспільства належить соціально-трудовам відносинам, а саме їхньому змісту, характеру, типу, оскільки майже всі соціально-економічні процеси опосередковуються взаєминами між людьми. При цьому соціально-трудова відносина впливають на всі складові стійкого розвитку, і передусім на стійкість соціально-економічного розвитку та соціально-політичну стабільність. Розглядаючи теоретичні та прикладні аспекти стійкого розвитку та ролі соціально-трудовам відносин у його забезпеченні, маємо виходити з розгляду особистості як діалектичної єдності та виокремлення в ній природного, соціального та індивідуального, усвідомлення того, що людина є одночасно часткою живої природи, членом суспільства, індивідом, який володіє набором специфічних властивостей і якостей. Якщо розглядати особистісний фактор з позицій стійкого розвитку, то маємо акцентувати увагу й на тому, що це не просто один з факторів виробництва, а найбільш творче, продуктивне, продукує почало природи й суспільства. Тому змістом соціально-трудовам відносин з огляду на потребу стійкого розвитку має бути не лише забезпечення належного рівня життя, а й формування найманих працівників «нової формації», для яких досягнення цілей стійкого розвитку стає однією з основних потреб. Формування концепції та напрямів розвитку соціально-трудовам відносин має здійснюватися з обов'язковим урахуванням тих змін,

що породжуються зростанням відкритості національної економіки, дедалі більшою інтеграцією економіки України у світову економіку. Треба зазначити, що основними закономірностями в динаміці та структурі зайнятості населення економічно розвинутих країн є: 1) Прискорене зростання сфери послуг, яка є досить різномірною за своїм складом і охоплює широкий спектр галузей – від транспорту, зв'язку, торгівлі, побутового обслуговування, науки, освіти, охорони здоров'я до фінансових, інформаційних, телекомунікаційних, професійних та ділових послуг. 2) Бурхливий розвиток НТП в усіх галузях народного господарства, який приводить до дедалі більшого зростання продуктивності праці, а отже – скорочення робочих місць, особливо тих, які потребують малокваліфікованої робочої сили, що неминуче спричиняє зростання рівня безробіття серед цієї категорії працівників. 3) Стрімкий ріст інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), завдяки якому відбувся процес розширення ринку праці за рахунок виникнення його віртуальної складової, яка має глобальний характер. 4) Розвиток і поширення таких нетрадиційних форм зайнятості, як дистанційна та самозайнятість, завдяки поширенню ІКТ. 5) Посилення впливу ТНК на формування й розвиток національних ринків праці, утворення нових сегментів і нових стратегій розвитку ринку праці. 6) Активізація процесів трудової міграції, яка постійно зростає. Отже, поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація виробництва в поєднанні з впровадженням інформаційно-комунікаційних та інших прогресивних технологій створює унікальні можливості для підвищення продуктивності праці, зростання обсягів міжнародної торгівлі, вільного (чи майже вільного) переміщення факторів виробництва. Водночас очевидним є й те, що вигоди від глобалізації ми отримаємо лише тоді, коли національний товаровиробник йтиме попереду і матиме конкурентні переваги, знайде свою нішу на світовому ринку товарів і послуг.

**О.Г. Сподарева**

*Донецький державний університет управління, м. Донецьк*

## **ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОBOB'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ**

Сучасний стан фінансування охорони здоров'я в Україні не створює передумов для надання якісної медичної допомоги населенню в необхідних обсягах. Становлення в Україні ринкової системи господарювання зумовлює необхідність проведення реформ в системі охорони здоров'я та впровадження багатоканальної системи фінансування. Особливе місце в даному процесі повинно відводитися розвитку страхування.

Медичне страхування – це один із механізмів переходу охорони здоров'я до нових економічних умов, а також додатковий вид фінансування. Мета медичного страхування – це гарантування населенню при настанні страхового випадку отримання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів та профілактичних заходів.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що при переході до ринкових відносин важливо уникнути безкоштовності медичної сфери і використовувати різні джерела її фінансування у формі страхових фондів та коштів держаного бюджету. Необхідним постає реформування медичного страхування, що передбачає впровадження загальнообов'язкового медичного страхування.

За період незалежності України вже було розглянуто декілька десятків законопроектів стосовно запровадження загальнообов'язкового медичного страхування, але жоден з них так і не прийнято. Разом з тим система охорони здоров'я залишається недосконалою в правовому, економічному, соціальному та організаційному аспектах.

Введення обов'язкового страхування повинне ґрунтуватись на принципі формування страхових резервів винятково для цілей компенсації збитків застрахованим особам й іншим вигодонабувачам, а не для фінансування

заходів, що покривають безгосподарність організацій. Варто виключити випадки прийняття законодавчих актів без їх попередньої глибокої фінансово-економічної експертизи, складання розрахунків, що підтверджують можливість вирішення проблем страхового захисту саме в обов'язковій формі та на запропонованих умовах.

Першочерговими завданнями у сфері розвитку обов'язкового страхування, повинні стати: прийняття основ обов'язкового страхування, що включають принципи й вимоги до його здійснення; оптимізація переліку об'єктів, що підлягають страхуванню за рахунок коштів бюджету, переведення такого страхування на некомерційну основу; залучення додаткових позабюджетних джерел фінансування; визначення правових, соціальних та організаційних засад; створення умов для надання необхідної та якісної медичної допомоги; забезпечення захисту інтересів застрахованих осіб.

Для визначення зобов'язань страховиків та ефективного розміщення коштів страхових резервів необхідно створити механізми, що дозволяють адекватно формувати страхові резерви та розміщувати їх вигідно, надійно, гарантуючи своєчасність їх повернення.

Медичне страхування має три основні аспекти: фінансово-економічний, медичний та правовий. Тому підготовку щодо реформування охорони здоров'я та переходу до страхової медицини повинні здійснювати економісти, медики, правознавці та юристи.

Необхідним постає встановлення прозорого, а також соціально справедливого механізму впровадження обов'язкового медичного страхування.

Запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні потребує: законодавчого врегулювання кола платників страхових внесків і бази для їхнього врегулювання; заходи щодо оптимізації мережі лікувальних закладів з метою уникнення необґрунтованих витрат на утримання надлишкових приміщень та персоналу; усвідомлення необхідності та соціальної користі введення обов'язкового медичного страхування;



розроблення багаторівневої програми медичного страхування з переліком послуг, що мають надаватися населенню безкоштовно в обсязі базової програми обов'язкового медичного страхування, та переліком послуг, що мають надаватися понад цього у рамках добровільного медичного страхування, або за рахунок власних коштів громадян; розвитку системи лікарняних кас, які є неприбутковими громадськими організаціями; використання матеріалів різноманітних аспектів обов'язкового медичного страхування різних країн світу; впровадження нової галузі права – медичного права та розроблення на його основі Медичного кодексу України; проведення постійної інформаційно-роз'яснювальної роботи з питань, що стосуються функціонування системи обов'язкового медичного страхування.

Економічний ефект від введення страхування в обов'язковій формі дозволить створити страховий захист для всіх потенційно ризикових груп населення й господарюючих суб'єктів, а також значно знизити бюджетні витрати держави.

**А.О. Сядристий**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

## **СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

I. Біржі - важлива рушійна сила розвитку економіки, торгівлі, залучення та вкладення інвестицій, і, як наслідок, збагачення населення. Біржова діяльність - це індикатор ціноутворення в суспільстві, економічного та фінансового стану економіки країни [4,с.7]. В рамках розвитку України та її регіонів про такий індикатор говорити зарано, оскільки всі ринки в країні розвиваються стихійно, непослідовно, поза біржами, неконтрольовано з боку держави та майже нормативно не врегульовані.

II. На сьогоднішній день жодна із функціонуючих в Україні та її регіонах бірж не відповідають за своєю суттю класичному поняттю біржі ні в економічному, ні в організаційному аспектах. Невиправдане ні станом економіки, ні станом вітчизняного ринку кількісне зростання товарних бірж (більшість з яких не відповідає своєму статусу та призначенню), кожна з яких діє автономно, за власними правилами, що унеможлиблює ефективне проведення цінової політики і в подальшому може призвести до падіння всієї біржової торгівлі.

Біржі в регіонах не мають суттєвого впливу на формування товарних ринків, що зовсім не відповідає світовому досвіду ефективного розвитку економіки.

III. Практика біржового механізму в Україні не створила кола біржових товарів, не запровадила торгівлі стандартизованими контрактами на жоден з базових активів. Чинне законодавство України, що регулює біржову діяльність – Господарський кодекс України [1], Закони України «Про товарну біржу» [2] та «Про цінні папери та фондовий ринок» [3] не стимулюють впровадження в практику сучасного біржового механізму [5, с. 43]. Аналіз даних нормативно-

правових актів показує їх поверхневий характер, не містить цілого ряду головних аспектів створення біржового (строкового) ринку.

IV. Ефективним та дієвим засобом активізації економічного розвитку України та її регіонів була б активізація біржових механізмів за допомогою:

- переведення основного товарообігу країни на біржі, що дало змогу створити справжній цивілізований ринок, стимулювати суб'єктів господарювання до біржового ринку, та як наслідок, виведення грошових коштів з «тіньової економіки», опрацювання оптимального механізму стимулювання розвитку відповідних галузей народного господарства та створення дієвої системи оподаткування з боку держави;

- оптимізації кількості товарних бірж;

- чіткої профілізації бірж (розвиток аграрної біржі, біржі металів тощо);

- ліцензування біржової діяльності (внесення змін до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»), опрацювання ліцензійних умов щодо створення та функціонування товарних бірж;

- забезпечення ефективного регулювання біржової діяльності (товарних бірж) з боку держави шляхом створення Державної комісії з біржового товарного ринку України.

#### Список використаної літератури:

1. Господарський кодекс України: закон України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV [Текст] // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.

2. Про товарну біржу [Текст]: закон України від 10 груд. 1991 р. № 1956-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – Ст. 139.

3. Про цінні папери та фондовий ринок [Текст]: закон України від 23 лют. 2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268.

4. Пепа Т. В. Біржова діяльність [Текст]: навч. посіб. / Т. В. Пепа, Т. І. Пішеніна, В. В. Лавринович. – К : Університет «Україна», 2008. – 540 с.

5. Сохацька О. М. Біржова справа [Текст]: підручник / О. М. Сохацька. – 2-ге вид. змін. й доп. – Тернопіль : Карт-бланш ; К. : Кондор, 2008. – 632 с.

**І.А. Федоренко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ТРИВАЛІСТЬ ЖИТТЯ ЯК ЯКІСНИЙ ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

Демографічна ситуація та її розвиток протягом останніх десятиліть, а особливо протягом усього періоду незалежності української держави, достатньо обґрунтовано викликають тривогу і вчених, і громадськості, і політиків. Тривала депопуляція, вкрай низька народжуваність (навіть після її зростання в 2002-2008 рр. її рівень залишається одним з найнижчих у світі), висока смертність, особливо чоловіків працездатного віку та сільських мешканців, масштабний відтік економічно активного населення за межі країни - все це дає підстави кваліфікувати демографічну ситуацію в країні як кризову.

Звичайно, історичні події ХХ століття - перша і друга світові війни, громадянська війна, три голодомори (1921, 1932-1933, 1947 р.р.), форсована індустріалізація, примусова колективізація, масові репресії 1930-1950-х р.р., Чорнобильська катастрофа, затяжна системна криза 1990-х р.р. вкрай негативно вплинули на процеси демографічного переходу, призвели до помітних деформацій статеві-вікового складу населення, передчасної смерті мільйонів людей. У поєднанні з народжуваністю, що не забезпечує вже протягом півстоліття навіть простого заміщення поколінь, це зумовило вичерпання демографічного потенціалу, високий рівень старіння і депопуляцію.

Демографічна ситуація 2000-х років відзначена багатьма рисами і ознаками позитивного розвитку, що несуть надію на подолання гострого кризового стану у сфері відтворення населення, пережитого Україною наприкінці минулого століття. Перш за все назвемо послідовне скорочення демографічних втрат: щорічне зниження загальних розмірів спаду населення, стійкої народжуваності і стабілізації смертності, трансформацію міграційних втрат у міграційний приріст населення.

Тривалість життя населення виступає індикатором проведення соціальної політики. Отже, має бути досягнута для подальшого розвитку суспільства. Зміцнення здоров'я і збільшення тривалості життя може відбуватися шляхом: поліпшення якості життя, зниження передчасної смертності, в першу чергу в дитячому віці; збільшення тривалості здорового (активної) життя, скорочення захворюваності, травматизму та інвалідності; покращення якості життя хронічних хворих та інвалідів, надання їм умов для реалізації наявного (залишкового) потенціалу здоров'я.

В області зміцнення здоров'я і збільшення тривалості життя населення повинні бути наступні пріоритети: зміцнення стану здоров'я дітей та підлітків, насамперед шляхом удосконалення профілактичних заходів щодо зниження травм і отруєнь, куріння, алкоголізму та наркоманії, розвитку фізичної культури, відпочинку та оздоровлення; збереження репродуктивного здоров'я населення за допомогою вдосконалення профілактичної та лікувально-діагностичної допомоги; поліпшення стану здоров'я населення у працездатному віці, в першу чергу внаслідок проведення профілактичних заходів щодо зниження травм і отруєнь, а також раннього виявлення хвороб системи кровообігу, новоутворень та інфекційних хвороб; збереження здоров'я літніх людей, для яких найбільш важливі профілактика серцево-судинних, онкологічних, ендокринних та інфекційних захворювань.

У профілактиці повинні брати участь установи охорони здоров'я, освіти, соціального захисту, у справах молоді, також необхідні скоординовані дії виконавчої влади всіх рівнів, співпраця з громадськими, благодійними та релігійними організаціями, активна участь самого населення. У галузі охорони та зміцнення здоров'я громадян необхідна сучасна система організації і розвитку державної та недержавної форм надання гарантованої медичної допомоги населенню на основі коротко і середньострокових федеральних і регіональних програм.

**Ю.В. Федотова**

*Харківська національна академія міського господарства, м. Харків*

## **КЛАСТЕР ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

Житлово-комунальне господарство (далі ЖКГ) – це багатогалузевий комплекс, що має істотну соціальну спрямованість. Сьогодні стан інфраструктури ЖКГ оцінюється як критичний. Враховуючи економічний розвиток України в умовах виходу зі світової фінансової кризи та, як наслідок цього, зниження фінансування програм ЖКГ, доцільно залучати приватні підприємства до управління об'єктами інфраструктури.

Світовий досвід реформування житлово-комунального господарства свідчить про ефективність застосування механізмів державно-приватного партнерства. До них належать:

- 1) контракти як адміністративний договір, що укладається між державою (органом місцевого управління) та приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних або корисних видів діяльності (виконання робіт, надання суспільних послуг на управління, поставку продукції для державних потреб, надання технічної допомоги тощо); права власності переходять до приватного партнера, який отримує встановлену частку в доході та преференції;
- 2) оренда (лізинг) – передача приватному партнеру державного майна у тимчасове користування за певну плату. Правочинність з розпорядження майном зберігається за власником та не передається приватному партнеру. У випадку лізингу лізингоотримувач має право викупу державного або муніципального майна;
- 3) концесія – специфічна форма відносин між державою та приватним партнером, яка полягає у тому, що держава (муніципальне утворення) в межах партнерських відносин залишається повноправним власником майна, що склало предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера

виконувати протягом певного терміну певні функції; концесіонер вносить плату за користування державною або приватною власністю.

Сучасний стан розвитку економічної науки дозволяє виділити нові можливості застосування форм державно-приватного партнерства, таких як кластерні утворення. Саме такий тип інтеграції підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності є найбільш актуальним в умовах нехватки коштів у регіональних бюджетах. Успішність даної моделі пояснюється тим, що продукція формується виключно у випадку їхнього попереднього замовлення.

Слід виділити наступні переваги впровадження кластерів у сфері житлово-комунального господарства:

- кластер має в своїй основі стійку систему розповсюдження нових технологій, знань, продукції, так звану технологічну мережу, що спирається на сумісну наукову базу;
- підприємства кластера мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію та стандартизацію, мінімізувати видатки на впровадження інновацій;
- важливою особливістю кластерів є наявність в їх структурі гнучких підприємницьких структур – малих підприємств, які дозволяють формувати інноваційні точки зростання економіки;
- кластери є важливими й для розвитку малого підприємництва: вони забезпечують малим фірмам високий ступінь спеціалізації при обслуговуванні конкретної підприємницької ніші.

Механізми державно-приватного партнерства у формі кластерів підвищують ефективність управління на регіональному та макрорівнях і сприяють підвищенню ефективності та конкурентоспроможності як їхніх учасників, так і регіону й національної економіки в цілому.

## СЕКЦІЯ 2

### ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОЇ ІНТЕГРАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ

**В.Г. Алькема**

*Університет економіки та права «КРОК», м. Київ*

#### **ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Логістика в Україні стає звичним функціональним та адміністративним комплексом менеджменту провідних суб'єктів господарської діяльності. Значна кількість організацій сфери фармацевтичного бізнесу мають в структурі управління групи, відділи, департаменти та дирекції логістики. Формат та зміст завдань логістичної служби фармацевтичного підприємства залежить від факторів масштабності та виду діяльності, політики акціонерів та топ-менеджменту компанії тощо. Підґрунтям наукової та практичної діяльності у сфері логістики є її концепція. Незважаючи на достатню розвинутість наукового апарату та методологічної бази логістики існує розмаїття поглядів щодо сучасного розуміння визначення та змісту логістичної концепції.

В роботі проаналізовано погляди вітчизняних науковців у сфері логістики А.Кальченко, В.Кислого, Є.Крикавського, М.Окландера, О.Сумця щодо розуміння мети, завдань та змісту сучасної концепції логістики. Визначенням змісту концепції логістики займалися російські вчені Б.Анікін, А.Гаджинський Д.Дибська, Є.Зайцев Л. Міротин, Ю.Неруш, В.Сергеєв, Н.Ташбаєв, та інші.

Зазначені вчені вважають, що під концепцію логістики слід розуміти: мислення орієнтоване на вартість і корисність, що ґрунтується на використанні наукових категорій витрат, системності потреб та ефективності; це образ мислення, філософія діяльності, згідно з якою слід уникати часткової оптимізації зведених разом логістичних функцій через виявлення реальних можливостей для їх балансу і забезпечення поставки товарів «точно своєчасно»; систему наукових знань, які утворюють теоретичну базу практики управління матеріальними потоками і супутніми їм фінансовими і інформаційними потоковими процесами; систему розробки та забезпечення практики управління матеріальними потоками і сукупними фінансовими та інформаційними потоковими процесами, а також науковими рекомендаціями і інструментом їх реалізації. Авторське бачення концепції логістики та її складових наведено у таблиці.

Таблиця



## Логістична концепція розвитку сучасних економічних систем

Постулатні положення	Основний зміст та спрямованість
Мета концепції	Розкрити розуміння розвитку економічних систем за рахунок постійного удосконалення управління матеріальними і супутніми їм потоками на принципах пошуку компромісів, системності, комплексності та раціональності
Об'єкт	Економічні інтереси та економічні відносини пов'язані з управлінням матеріальних, інформаційних, фінансових потоків в адаптивних мікро-, мета-, мезо- та мегаекономічних системах
Предмет	Системна та комплексна гармонізація економічних інтересів суб'єктів економічних систем шляхом інтеграції та оптимізації матеріальних та супутніх потоків
Методологічна основа	Економічні відносини формування та розвиток яких розкривається з позиції загальної теорії систем, кібернетичного підходу, методів дослідження операцій, методів прогнозування та інтеграції
Місце і роль концепції логістики	Регулятор гармонізації співвідношення попиту і пропозиції в економічній системі
	Механізм структурування економічної системи за принципом ресурсного взаємозв'язку та взаємозалежності між окремими підсистемами та функціями
	Сукупність процесів управління якісними кількісними та іншими параметрами матеріальних та супутніх потоків
Ключові положення концепції	Логістичний підхід до гармонізації економічних інтересів суб'єктів внутрішньої системної та міжсистемної взаємодії
	Формування логістичних утворень, як результат застосування принципів логістики для узгодження стратегічних інтересів суб'єктами ринку
	Ухвалення обґрунтованих рішень в межах логістичного утворення здійснюється на основі теорії економічних компромісів

Таким чином, виходячи з аналізу наведеної концепції, логістику як системну категорію можна представити як: економічну науку, певним чином структуровану систему, господарський процес, організаційно-економічний механізм, метод управління або функцію управління.

**Д. Афанасьєва, Р.В. Сагайдак-Нікітюк**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СУБ'ЄКТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Зараз в усіх галузях відбуваються процеси концентрації фінансових, матеріальних і трудових ресурсів в межах розгалужених структур, що викликає необхідність удосконалення логістичної інфраструктури як фармацевтичної галузі, так і окремих суб'єктів фармацевтичної галузі (СФГ).

Логістична інфраструктура - це забезпечення функціонування системи закупівель матеріальних ресурсів, зберігання субстанцій, матеріалів і лікарських засобів (ЛЗ) на складах та їх доставки до кінцевого споживача. В системі управління логістичною інфраструктурою виділяються такі компоненти: загальні аспекти управління логістичною інфраструктурою (парк транспортних засобів; складські будівлі та приміщення; складське, виробниче та комунікаційне обладнання); управління власним транспортним господарством, роботою транспортного засобу (диспетчерські служби, підрозділу з планування маршрутів руху); управління власним складським господарством.

Як свідчить проведений аналіз, СФГ, в основному, використовують власний транспорт, по-перше, власні транспортні засоби легше облаштувати до вимог, які висуваються міжнародними стандартами якості до процесу транспортування ЛЗ, по-друге, легше контролювати їх чистоту та придатність до процесу транспортування ЛЗ в певний період часу. На сьогоднішній день для перевезення ЛЗ, в основному, використовують автомобільний транспорт. При доставці ЛЗ у віддаленні регіони найчастіше використовують залізничний і авіатранспорт, а також автобусні перевезення. У цих випадках ФП власними транспортними засобами, як правило, доставляють вантажі на вокзал (аеропорт).

Вивчення зарубіжного досвіду показало, що в останні роки СФГ все частіше звертаються до зовнішнього транспортного обслуговування. Так,

наприклад, польські підприємства, на яких застосовується зовнішнє транспортне обслуговування, складають 55,5 % від досліджуваних фірм. В Україні середня кількість транспортних засобів на підприємствах дорівнює 3-4.

Важливою складовою логістичної системи кожного ФП виступають склади, які можуть бути власними або орендованими. Так, за даними публікацій, польські фірми переважно мають власні склади (87 %) і лише 13 % фірм орендують складські площі. В Україні на теперішній час практично відсутні крупні спеціалізовані складські комплекси, що викликано певними причинами: високими орендними ставками за користування складськими приміщеннями, невідповідність складів вимогам, які до них висуваються. Що особливо важливе для фармацевтичної галузі.

До основних факторів, що є перешкодою на шляху розвитку якісної пропозиції по складській нерухомості в Україні, належать недостатність належних відокремлених ділянок з автономною системою комунікацій і необхідним юридичним статусом. Крім того, на думку експертів, досить складним в Україні є процес одержання всіх дозволів на цільове призначення земельної ділянки та будівництво складу. За висновками фахівців, приблизно 80% складських комплексів в Україні не відповідають міжнародним стандартам.

Таким чином, основними задачами логістичної інфраструктури СФГ є створення логістичних центрів; розробка технологій і систем зберігання, розробка і вибір оптимального підйомно-транспортного обладнання (навантажувачі, візки, штабелери та ін.); впровадження принципів побудови холодового ланцюга; використання технологічного обладнання для збору даних (термінали, сканери штрих-кода, RFID-считувачі, принтери штрих-кода); впровадження обладнання для досягнення безпеки логістичних об'єктів; удосконалення упаковки і тари тощо.

**С.В. Барнатович**

*КП «ЛО ФАРМАЦІЯ», м. Луганськ*

## **ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМУНАЛЬНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Логістичний потенціал (ЛП) будь-якого підприємства умовно поділяється на об'єктну і суб'єктну складові. До об'єктної складової ЛП КФП слід відносити:

- ЛП закупівлі ЛЗ і ВМП, який характеризує видимі та приховані можливості підприємства щодо залучення і використання технологій та інструментів ефективної закупівлі ЛЗ і ВМП;

- ЛП складування ЛЗ і ВМП, який характеризує можливості ХФП складувати та зберігати ЛЗ і ВМП відповідно з вимогами стандартів, які висуваються до них;

- ЛП транспортування ЛЗ і ВМП на склад КФП, який характеризує можливості забезпечити транспортування ЛЗ і ВМП на склад підприємства з урахування вимог до транспортування, і логістичний потенціал транспортування ЛЗ і ВМП споживачам, який характеризує можливості КФП відносно своєчасності і збереження якості ЛЗ і ВМП в процесі їх транспортування в аптеки;

- ЛП розподілу ЛЗ і ВМП, який характеризує можливості КФП оптимально забезпечити роздрібні підприємства необхідними ЛЗ і ВМП (у визначені терміни, за доступною ціною, в необхідному обсязі);

- потенціал логістичного обслуговування споживачів, який характеризує можливості КФП задовольняти вимоги споживачів.

До суб'єктної складової ЛП КФП належать: потенціал управління логістичною діяльністю; маркетинговий потенціал логістичної діяльності, який характеризує оптимальність маркетингової діяльності КФП; потенціал управління інформаційними ресурсами, який характеризує можливе створення інформаційної бази, необхідної для своєчасного і повного насичення підприємства достовірною вхідною та вихідною, оперативною інформацією для

обґрунтування і ухвалення управлінських рішень і досягнення цілей розвитку КФП. Для оцінки функціональної залежності ЛП КФП від складових була використана методика, розроблена фахівцями кафедри управління та економіки НФаУ:

$$ЛП = f(\Phi П) * K_{синерг} \quad ,$$

де  $K_{синерг}$  – коефіцієнт синергізму від збалансованої взаємодії складових логістичного потенціалу КФП;

$\Phi П$  – функціональний логістичний потенціал КФП, який доцільно визначати за формулою:

$$\Phi П = f(П_{трансп}, П_{закуп}, П_{зб}, П_{реал}, П_{обсл.})$$

де  $П_{закуп}$  – ЛП закупівлі ЛЗ і ВМП;

$П_{трансп}$  – ЛП транспортування ЛЗ і ВМП на склад КФП та зі складу споживачам;

$П_{зб}$  – ЛП складування ЛЗ;

$П_{реал}$  – ЛП розподілу ЛЗ і ВМП;

$П_{обсл}$  – ЛП обслуговування споживачів.

В умовах побудови ефективної структури ЛП КФП і збалансованості його складових виникає синергетичний ефект, тобто ефект збільшення розміру загальної економічної оцінки логістичного потенціалу у порівнянні з алгебраїчною сумою його складових. Синергетичний ефект може бути розрахований на підставі визначення потенційного темпу приросту величини ЛП КФП, який забезпечується за умови досягнення оптимальних значень всіма його складовими (компонентами). За цих умов, приріст інтегрального показника ЛП буде перевищувати середній арифметичний показник темпів приросту всіх його складових. Для розрахунку коефіцієнту синергізму взаємодії складових ЛП була використана формула:

$$K_{синерг} = \frac{T_{Лп}}{j \sum_{i=1} T_{Ki}} \quad ,$$

де  $T_{Лп}$  – темп приросту величини інтегрального показника ЛП;

$T_{Ki}$  – темп приросту  $i$ -го комплексного показника за  $j$ -ою складовою ЛП;

$j$  – кількість складових в структурі логістичного потенціалу КФП.

**В.В. Бояр, О.С. Костюк**

*Національний університет “Львівська політехніка”, м. Львів*

## **ЛОГІСТИКА ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЇ**

Необхідність застосування логістики на сучасному підприємстві пояснюється рядом причин: розвиток конкуренції, викликаний переходом українських підприємств від ринку продавця до ринку покупця; забезпечення конкурентних переваг логістично організованим системам товароруку за рахунок зниження собівартості продукції і поліпшення якості поставок; науково-технічний прогрес і, в першу чергу, комп'ютеризація управління. Це дозволяє вивільнити значну частину людських, матеріальних і фінансових ресурсів, які підприємство може використати для власного розвитку. Очевидно, розвиток логістики лише на рівні підприємств є недостатнім. Цей розвиток повинен охоплювати усі сфери людської діяльності. Логістика – це наука, яка повинна розвиватися не лише як засіб оптимізації діяльності підприємств, а й суспільних процесів загалом. За ринкових умов оптимізацією діяльності суспільства займаються підприємства, а створенням сприятливих умов – державний механізм. Даний механізм регулює відносини між усіма об'єктами і суб'єктами, які їй підпорядковуються. Основне завдання державної системи – це задоволення суспільних потреб. Таким чином, здійснення її належної оптимізації сприятиме переходу на вищий щабель суспільного розвитку. На сьогодні доцільно було б розвивати дану науку на державному рівні. Оскільки способи впливу і регулювання є недостатньо обґрунтованими і потребують оптимізації, то їй також потребує головний виконавець, а саме – державний апарат. Логістичного втручання потребують практично всі сфери державного регулювання, а основним напрямком діяльності повинна стати оптимізація потокових процесів. Державний механізм включає в себе велику кількість інформаційних потоків, які потребують чіткого розподілу та виключення зайвих операцій. Інформація в державних структурах повинна потрапляти в потрібний час до потрібно управління. Використання інформаційних технологій в сучасному суспільстві значно підвищило продуктивність праці управлінців. Створивши бази даних із єдиним центром обробки, сортування і зберігання інформації, можна значно спростити ведення обліку та реєстру діючих органів. На сучасному етапі розвитку державний механізм потребує спрощення і оптимізації. Це запорука успішного функціонування та розвитку держави в цілому. Тому, перспективними напрямками в логістиці, які необхідно розвивати є: логістика в державному секторі; логістика взаємодії державного і приватного секторів; створення баз даних інформації доступних широкому користувачів.

**О.Ю. Горбунова, О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ВІТЧИЗНЯНИМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Одним з найважливіших етапів при розробці та прийнятті стратегічних рішень щодо удосконалення логістичної діяльності промислових фармацевтичних підприємств (ПФП) є оцінка існуючого стану досліджуваного процесу.

З огляду на проведені дослідження виявлена відсутність науково-обґрунтованого підходу щодо оцінки стану логістичного обслуговування (ЛО) клієнтів ПФП. На підставі багаторівневої фільтрації запропоновано систему показників оцінки ЛО за чотирма основними напрямками: за якістю поставки лікарських засобів (ЛЗ); фінансово-розрахункове ЛО; транспортно-складське ЛО; інформаційне ЛО. Узагальнена динаміка комплексних показників стану ЛО клієнтів за період 2005-2009 р.р., розрахована згідно визначеній системі показників, наведена на рис. 1-4.

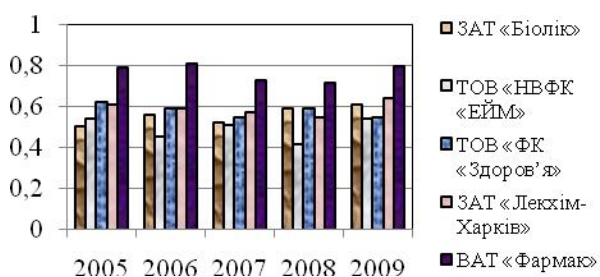


Рис. 1. Динаміка комплексного показника ЛО клієнтів промислових ФП за якістю поставки ЛЗ

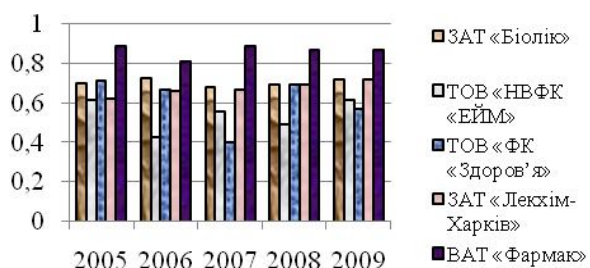


Рис. 3. Динаміка комплексного показника транспортно-складського ЛО клієнтів ФП

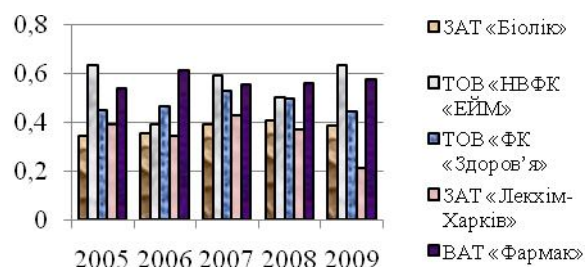


Рис. 2. Динаміка комплексного показника комерційного (фінансово-розрахункового) ЛО клієнтів ФП

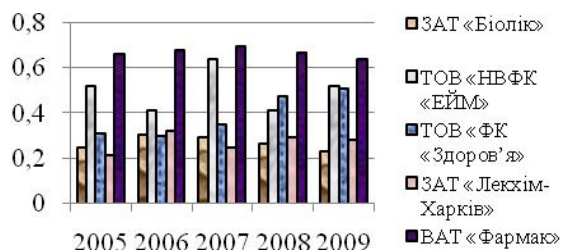


Рис. 4. Динаміка комплексного показника інформаційного ЛО клієнтів ФП

Отримані результати розрахунку інтегральних показників за 2005-2009 рр. ЛО клієнтів на досліджуваних ПФП наведені в таблиці.

Таблиця

Характеристика стану ЛО досліджуваних промислових ПФП

Назва ПФП	Значення інтегрального показника ЛО клієнтів ПФП (I <sub>ЛО</sub> ) по роках				
	2005	2006	2007	2008	2009
ЗАТ «Біолік»	0,211	0,543	0,420	0,284	0,371
ТОВ «НВФК «ЕЙМ»	0,298	0,253	0,459	0,623	0,502
ТОВ «ФК «Здоров'я»	0,498	0,519	0,323	0,686	0,557
ЗАТ «Лекхім-Харків»	0,349	0,478	0,513	0,461	0,452
ВАТ «Фармак»	0,592	0,648	0,551	0,717	0,729

Отже, з огляду на отримані результати можна зробити висновок, що стан ЛО клієнтів на досліджуваних вітчизняних ПФП досить різниться, оскільки значення таксономічних інтегральних показників коливається в межах від 0,211 до 0,729.

По результатах узагальнення даних наукових джерел запропонована шкала оцінки стану ЛО клієнтів ПФП за величиною таксономічного інтегрального показника, яка має такі якісні діапазони:

- від 0 до 0,200 – незадовільний стан ЛО клієнтів;
- від 0,201 до 0,400 – стан ЛО клієнтів нижчий за середній;
- від 0,401 до 0,600 – середній стан ЛО клієнтів;
- від 0,601 до 0,800 – стан ЛО клієнтів вище середнього;
- від 0,801 до 1 – високий стан ЛО клієнтів.

На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що стан ЛО клієнтів на жодному з досліджуваних ПФП не може бути охарактеризований як високий. Позитивна тенденція зміни I<sub>ЛО</sub> в останні роки спостерігається лише на ВАТ «Фармак», достатньо високий рівень інтегрального показника ЛО має також ТОВ «ФК «Здоров'я», проте і на цих підприємствах аналізований показник не має сталої позитивної тенденції. Отже, можна зробити висновок, про необхідність розробки та опрацювання наукових підходів до покращення стану ЛО клієнтів на вітчизняних ПФП.



**А.Н. Горяинов**

*Харьковская национальная академия городского хозяйства, г. Харьков*

## **ТРАНСПОРТНАЯ ДИАГНОСТИКА И ПОТЕНЦИАЛ – АТРИБУТЫ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТА**

Поиск новых средств повышения эффективности функционирования транспорта обосновывает необходимость использования междисциплинарных подходов и методов. Транспорт, принимая участие в построении и развитии систем различной природы (экономика, техника, технология и др.), и являясь гибким элементом таких систем, в наибольшей степени должен быть унифицирован по указанным вопросам с взаимодействующими подсистемами.

В настоящее время, ввиду неразрешенности на научном уровне вопроса об отнесении транспортных систем к экономическим или техническим системам, существует определенный вакуум по дальнейшему развитию методологии транспортной науки.

Проведенные исследования о закономерностях развития транспорта, а также современные тенденции в науке, позволили предложить относить транспортные системы к технологическим системам и в качестве альтернативы использовать термин «система транспорта».

Принципиальным толчком в развитии систем транспорта можно считать формирование теории транспортной диагностики, как одного из видов диагностики. Это позволит более систематизировано аккумулировать методы и модели сбора и обработки информации об объектах диагностирования на транспорте, а также сделает возможным получать более точные фактические описания состояний объектов (диагнозы). Особенно актуальным это становится в условиях развития информационных технологий и тенденций к увеличению числа автоматизированных операций на транспорте. Особая роль в необходимости развития транспортной диагностики принадлежит логистике, благодаря развитию которой укрепляются интеграционные связи между всеми участниками движения материальных потоков.

Наравне с транспортной диагностикой, пристального внимания заслуживает такое понятие как «транспортный потенциал». Несмотря на увеличивающееся количество исследований по вопросу потенциала в экономической среде, исследованиям вопросов потенциала на транспорте в техническом и технологическом аспектах уделяется недостаточно внимания.

В литературе крайне редко можно найти определение транспортному потенциалу. «Термин «транспортный потенциал» по содержанию совпадает с понятием «перевозочная способность», которая является как бы обобщающим показателем возможности освоения транспортной сетью пассажиро- и грузопотоков». Учитывая, что на транспорте можно выделить достаточно большое количество объектов транспорта, то можно предполагать, что транспортный потенциал должен иметь классификацию и делиться на виды. Поэтому вопрос определения и оценки транспортного потенциала можно считать открытым.

Отдельного внимания со стороны исследователей требует вопрос описания систем транспорта как технологических систем. Именно результаты таких исследований послужат основой для формирования методологии транспортной диагностики и описания транспортного потенциала.

Учитывая тенденции, которые наблюдаются при рассмотрении экономических систем, можно говорить о том, что распространение диагностического подхода (транспортная диагностика) на транспорте и использование в качестве критериального признака «транспортный потенциал», будут способствовать дальнейшему повышению эффективности систем транспорта.

**В.О. Гутаревич**

*Донецький національний технічний університет, м. Донецьк*

## **НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Напрямки розвитку складського господарства повинні бути обумовлені підвищенням ефективності діючих складів, задоволенням зростаючих вимог споживачів, підвищенням синергічного ефекту логістичної системи, підвищенням адаптаційної здатності до динаміки ринкового середовища.

Узагальнюючи сказане, можна виділити три напрямки, що характеризуються комплексом відповідних організаційних, технічних і технологічних заходів.

До організаційних відносять заходи, пов'язані із впровадженням наукової організації праці на основі логістичної концепції; оптимізацію кадрової структури, функціонального поєднання виконуваних дій, чітке встановлення відповідальності та підвищення кваліфікації персоналу.

Технічний напрямок включає заходи удосконалення конструктивних і планувальних рішень складів; підвищення ступеня сумісності інфраструктурних і виробничих елементів у процесі їх функціонування; збільшення місткості і пропускної здатності за рахунок впровадження більш прогресивного підйомно-транспортного і технологічного устаткування, а також раціонального використання площі та ємності складів.

До технологічного відносять заходи для вдосконалення технології логістичних процесів і операцій у рамках систем зберігання і переробки; адаптацію логістичних процесів в умовах мінливості зовнішнього середовища; заходи для синхронізації функціонування складського господарства з іншими логістичними підрозділами та впровадження передових логістичних технологій для обслуговування споживачів.

Розробка і реалізація перерахованих заходів на складах обумовлюють охоплення великого спектру різномірних, але взаємозв'язаних питань, варіанти

рішення яких по-різному відображуються на показниках функціонування складського господарства.

Так, поліпшення використання обсягу приміщень дозволяє збільшити в них обсяги запасів при одночасному розширенні асортиментної структури, а прискорення оборотності матеріальних ресурсів на складах веде до підвищення річного обігу останніх і до скорочення інвестицій на розвиток складського господарства.

У той же час реалізація організаційно-технічних заходів може викликати зростання загальних експлуатаційних витрат за рахунок підвищення витрат на енергетичні ресурси, збільшення загального обсягу переробки матеріальних ресурсів, підвищення заробітної плати, додаткових капітальних вкладень на підйомно-транспортне і технологічне устаткування і збільшення амортизаційних відрахувань.

Щоб оцінити і обрати найкращий варіант програми відповідних заходів, проводять зіставлення очікуваних результатів із витратами на їх здійснення.

При цьому з логістичних позицій необхідно підрахувати поточні експлуатаційні витрати і капітальні вкладення в основні й оборотні кошти не тільки на об'єкті, де повинні бути впроваджені заходи, але й на інші суміжні об'єкти.

Важливо пам'ятати, що реалізація не тільки великих, але і дрібних заходів організаційного, технологічного характеру впливає на об'ємні, якісні і відносні показники, у тому числі на обсяг складського обігу, собівартість складської переробки 1т вантажу, продуктивність праці складських працівників, рівень механізації робіт, використання загальної площі і кубатури складів, а також підйомно-транспортного устаткування за часом і вантажопідйомністю.

**О.С. Демиденко**

*Університет економіки та права «КРОК», м. Київ*

## **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ ДЛЯ ВИБОРУ МІСТА ДЛЯ РОЗМІЩЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛЬЧОГО ЦЕНТРУ**

При розширенні географії збуту товарів та збільшенні обсягів продажів багато фірм стикаються з проблемою створення нових логістичних об'єктів. Наявність регіонального розподільчого центру (РРЦ) дозволяє суттєво зменшити логістичні витрати на обслуговування товарних потоків у регіонах продажів, наблизити запаси товарів до точок продажу, покращивши якість логістичного сервісу регіону. Стратегія розміщення логістичних об'єктів безпосередньо впливає на рівень економічного розвитку регіону. Існуючі підходи до формування стратегій розміщення виокремлюють низку факторів та умов, які безпосередньо впливають на стан логістичного сервісу логістичних об'єктів. Врахування цих факторів на практиці та формування певної моделі розміщення РРЦ є досить складною економіко-математичною задачею. Проблема полягає у розв'язанні конкретних задач та методів їх реалізації, а також у створенні та описі практичної методики для визначення оптимального місця розміщення РРЦ.

На сьогоднішній день оптимальне розміщення логістичних об'єктів є одним з ключових механізмів покращення якості логістичного сервісу. Вибір місця розміщення регіональних розподільчих центрів суттєво впливає на витрати, які виникають у процесі доведення товарів до споживачів. Географічне місце розташування РРЦ впливає на рівень витрат з транспортування - на склад та зі складу, складування вантажів, а значить, на рівень та вартість логістичних послуг регіону, які, в свою чергу, визначають кінцеву вартість реалізованого продукту, що пропонується покупцям. Тому задача визначення методики вибору оптимального місця розміщення РРЦ є вкрай актуальною не тільки для суб'єктів, що забезпечують функціонування таких логістичних об'єктів, а й для всіх учасників логістичної мережі на рівні регіону, області, підприємства.

Об'єктом дослідження є регіональний розподільчий центр як логістичний об'єкт.

Предметом дослідження є методика визначення оптимального розміщення РРЦ.

Метою дослідження є аналіз існуючих методик вибору міста в якості місця для розташування РРЦ мережі постачання товарів побутової хімії регіону Київського Придніпров'я з урахуванням критеріїв оптимальності.

Завданням дослідження є: бібліографічний аналіз літературних джерел з обраної теми дослідження, аналіз існуючих методик визначення дислокації РРЦ, практичне застосування методики МАІ для визначення оптимального місця розміщення РРЦ з урахуванням критеріїв оптимальності.

Дослідження проводили в декілька етапів. На першому етапі здійснювали бібліографічний аналіз літературних джерел щодо предмету дослідження. Другий етап присвятили аналізу існуючих методик застосування методу МАІ для обґрунтування оптимального вибору місця розміщення логістичного об'єкта. На завершальному етапі, з урахуванням якісних та кількісних характеристик, було визначено необхідні критерії оптимальності і сформовано множину альтернатив розміщення логістичних об'єктів та здійснено упорядкування цих альтернатив за методикою Сааті.

Бібліографічний аналіз літературних джерел свідчить, що раніше, при застосуванні методу МАІ для вирішення задачі розміщення РРЦ, було не враховано ряд важливих якісних характеристик. Тому в цій роботі було запропоновано застосування таких критеріїв оптимальності, як лояльність споживачів до попиту на продукцію та відповідність наявної інфраструктури умовам функціонування РРЦ.

З урахуванням комплексу вищенаведених критеріїв оптимальності було визначено місто в якості місця розміщення РРЦ для мережі постачання товарів побутової хімії регіону Київського Придніпров'я.

**Л.П. Дорохова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**О.В. Дорохов**

*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

## **ЛОГІСТИЧНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОПТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З АПТЕКАМИ ТА ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ**

Сучасні бізнес-стратегії оптових фірм на конкурентному фармацевтичному ринку України вимагають, серед іншого, взаємоузгодженого використання основних інструментів оптимізації та організації комерційно-виробничої діяльності, а саме, управління ланцюгами постачання (SCM), управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM), управління взаємодією з постачальниками (SRM).

Особливо це актуально в умовах формування B2C (Business-to-Consumer) ринків, в тому числі, вітчизняного ринку лікарських засобів та товарів медичного призначення. В цьому випадку для оптових фармацевтичних фірм клієнтами виступають роздрібні посередники – аптечні заклади.

Передумовами інтегрованої концепції фармацевтичної логістики є розуміння глибоких взаємозв'язків вищенаведених стратегічних елементів логістичного управління, поява нових організаційних відношень співробітництва та кооперації між виробниками, посередниками, кінцевими споживачами на фармацевтичному ринку, розширення технологічних можливостей управління завдяки новітнім інформаційно-комп'ютерним, комунікаційним системам і технологіям, котрі докорінно змінили можливості та методи контролю та управління логістичними бізнес-процесами.

Перевагами такого підходу стають виключення окремого вирішення питань виробництва, постачання та реалізації, що часто призводить до функціональних розбіжностей та виключає оптимізацію системи логістичного управління в цілому; зняття можливих протиріч між економікою безпосередньо виробництва та вимогами маркетингу або їх подолання; вироблення та впровадження єдиних вимог до системи інформації для різних логістичних операцій, що забезпечує достовірність інформації, оперативність та надійність керування інформаційними потоками в процесі дистриб'юції лікарських засобів. Таким чином забезпечується підвищення організаційно-економічної стійкості оптової фармацевтичної фірми, знімаються наявні або потенційно можливі конфлікти між менеджментом функціональних підрозділів компанії, забезпечується інтегрована взаємодія з логістичними партнерами по бізнесу.

Зокрема, в процесі роботи з аптеками-клієнтами, вирішуються завдання диференціації споживачів, сегментації клієнтів за певними ознаками (економічними, соціальними, суспільними тощо), їх оцінки і профілювання, вироблення індивідуальних пропозицій окремим клієнтам або їх групам, оцінки

ефективності самих CRM-заходів. Нові можливості практичного застосування такого інтегрованого логістичного підходу надають сучасні інформаційні системи, як вузькоспеціалізовані, так і такі, що мають певні модулі, придатні та спрямовані на вирішення відповідних логістичних завдань. Процесно-орієнтований підхід до управління й моделювання бізнес-процесів може бути практично реалізований, зокрема, в системах та програмних продуктах 1С (Росія), SAP та ARIS (Німеччина), ADONIS (Австрія). Також відповідні спеціалізовані пакети розробляють і пропонують на ринку провідні світові комп'ютерні компанії – Microsoft, IBM, Oracle. Остаточний вибір певної програми як інструменту моделювання логістичних бізнес-процесів конкретного оптового фармацевтичного підприємства, визначається декількома факторами, зокрема обсягами та спрямованістю вирішуваних завдань, ліцензійними обмеженнями, вартістю програмного та апаратного забезпечення, вимогами до кваліфікації користувачів, обсягами інформації в системі, корпоративними обмеженнями тощо. Зараз, на наш погляд, найбільш зручними для моделювання логістичних та інших бізнес-процесів на оптових фармацевтичних підприємствах, є програмні продукти ARIS та ADONIS, робота з якими є перспективою наших подальших досліджень.



**А.В. Ковалевська**

*Харківська національна академія міського господарства, м. Харків*

**О.О. Краманенко**

*Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків*

## **ВИКОРИСТАННЯ PR ЯК ІНТЕГРАЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Підвищення ефективності господарчої діяльності кожного суб'єкту господарювання безпосередньо пов'язано із прийняттям раціональних обґрунтованих рішень в кожній складовій ланцюга цінностей підприємства, що є набором стратегічно пов'язаних видів діяльності всередині підприємства і за його межами. З стратегічної точки зору концепція ланцюга цінностей дозволяє обґрунтувати можливість збільшення економічного ефекту за чотирма напрямками: зв'язок із постачальниками; зв'язок із споживачами; технологічні зв'язки всередині ланцюга цінностей одного підрозділу підприємства; зв'язки між ланцюгами цінностей підрозділів всередині підприємства.

На наш погляд, організація всіх вище перерахованих зв'язків вимагає створення певного комунікаційного середовища – як всередині ланцюга цінностей на підприємстві, так і поза підприємством на ринку. Основним інструментом створення та управління комунікаціями між підприємством і його внутрішнім і зовнішнім середовищем можна вважати паблік рілейшнз – PR – діяльність, що саме спрямована на створення відносин між підприємством і суспільністю, всередині підприємства, між підприємством і іншими бізнес-структурами, між підприємством і власними структурами.

Особливої уваги набуває питання оцінки ефективності PR – діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що часто на організацію, управління та аудит зовнішнім і внутрішнім PR підприємства витрачають значну суму коштів. Ааліз різноманітних джерел інформації дозволяє стверджувати, що за допомогою економічних показників провести таку оцінку є майже неможливим. Різними фахівцями пропонується розраховувати як мінімум три групи параметрів

оцінки PR – діяльності: економічна оцінка як виправдання бюджетних витрат на PR; оцінка ефективності як досягнення бажаних ефектів PR – комунікації; оцінка якості як визначення відповідності PR – рішення ситуації замовника і професійних вимог.

Відзначимо, що використовувати економічну оцінку – як порівняння результатів діяльності з витратами – можливо лише з обов'язковим урахуванням фактору часу і застосуванням методів оцінки ефективності інвестиційних вкладень. Отже економічна оцінка PR є можливою тільки в довгостроковому інтервалі часу діяльності підприємства.

В той же час, ефективність будь-яких заходів вимагає і поточної оцінки. Не виключенням є і PR. Вбачається за доцільне проведення оцінки ефективності PR – заходів в вигляді двох етапів: оцінка проміжних PR – результатів; оцінка остаточних PR – результатів.

При цьому під проміжними PR – результатами будемо розуміти короткострокові, поточні результати конкретних PR – програм чи акцій, які є наочними для оточення. Оцінити такі дії пропонується за допомогою розрахунку: сумарної кількості розповідей, статей та інших згадувань в засобах масової інформації; сумарної кількості зроблених доповідей, участі в переговорах, спеціальних повідомлень для цільових груп; кількість повідомлень на Internet сторінках. Остаточна оцінка PR – наслідків передбачає визначення кінцевих результатів. Для цього слід оцінити, чи отримала цільова аудиторія повідомлення, що спрямовані до неї, чи звернула на них увагу, чи вірно сприйнятий зміст повідомлень, чи збережена дана інформація в свідомості; чи змогла інформація, яка розповсюджувалася, вплинути і змінити думку, відношення цільової аудиторії.

Таким чином, вбачається за актуальне використання PR як інструменту підвищення рівня ефективності діяльності підприємства за рахунок створення ефективного комунікаційного середовища підприємства з його аудиторією. При цьому необхідною є оцінка ефективності всіх PR – заходів.

**В.С. Козубовська**

*Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

## **ЛОГІСТИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Логістика володіє значним потенціалом для створення нових конкурентних переваг для різноманітних підприємств. Але, на сьогодні, вона є відносно новим науковим і практичним напрямом в економіці, тому, на жаль, логістика ще не достатньо широко впроваджена на вітчизняних підприємствах. Хоча, істотний економічний ефект від використання принципів логістики в економіці дозволив їй стрімко розвиватися, як науковій дисципліні, так і в практичному застосуванні [3, 137].

На основі використання логістичного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства можна сформулювати нові можливості конкурентних переваг підприємства, до яких відносяться: низькі витрати, висока якість продукції, мінімально затрачений час на виконання логістичних операцій та високий рівень обслуговування споживачів. Тісна взаємодія із споживачами та відповідно високий рівень задоволення їхніх потреб є однією з основних функцій логістики в забезпеченні підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Для досягнення високого рівня обслуговування споживачів у світовій практиці широко використовують наступні логістичні рішення: cross-docking, систему just-in-time (JIT), систему швидкої реакції (QR), затосування штрих-кодів, стратегію ефективного обслуговування клієнта (ECR). Кожне з цих рішень має свої певні переваги в покращенні рівня логістичного обслуговування. Cross-docking, наприклад, ліквідує надмірні запаси у дистрибуційних центрах роздрібника, зменшує використання часу й засобів на адміністративні процедури, пов'язані з складуванням продуктів та на завантаження й розвантаження товарів на складі. Метою стратегії ECR є розвиток орієнтації на споживача, основною її перевагою є гарантоване

отримання споживачами більших корисностей через пропонування кращих продуктів, більш прозорого асортименту і комплексного пакета логістичних послуг. Система QR та ІТ є досить схожими в своєму застосуванні у всьому ланцюзі поставок від виробника до споживача, будується на партнерстві, уможливаючи після продажу товару їх повторне замовлення [2, 36-37].

Також, досить важливий аспект в обслуговуванні відіграє все більше поширення тенденції до індивідуалізації, тобто споживачі прагнуть до купівлі унікальних (на замовлення) товарів та послуг. Поширення такої тенденції є суперечливим для підприємств, що займаються масовим або серійним виробництвом, які використовуючи масову стандартизацію продукції забезпечують найнижчі витрати її виробництва і відповідно нижчі ціни продажу. Тому споживачі, які прагнуть придбати унікальний товар чи послуги, повинні платити значно більше. Але, використовуючи логістичну стратегію Mass Logistic Customization (стратегія масової індивідуалізації), суть якої полягає у використанні масового виробництва з урахуванням диференційованих потреб індивідуального споживача за витратами, наближеними до витрат традиційного виробництва, ціни на кінцевий товар чи послугу мають лише незначну різницю порівняно з традиційними [1, 22].

Отже, корисності зі здійснюваних логістичних рішень в сфері обслуговування розподіляються між виробниками та споживачами.

#### Перелік використаних джерел інформації

1. Інновації в концепції логістики/ Є. В. Крикавський // Логістика: Проблеми и решения. Международный научно-практический журнал. – 2006. – №1(2). – С.20-28.
2. Логістика в управлінні стосунками з клієнтами / Я. Карвовський, К. Блонський // Вісн. Нац. Ун-ту "Львів. політехніка". Логістика. - 2006. - №552. - С. 35-39.
3. Формирование конкурентоспособности предприятия: логистический поход / Е. И. Козлова // Вестник ДГТУ. Приложение. 2008. – С.131-138.

**Т.О. Колодізева, Г.С. П'ятак**

*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ МЕТОДІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ У ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ**

В сучасних умовах господарювання більшість промислових підприємств впроваджують логістику в свою практичну діяльність через створення логістичних систем. Процес організації та проектування логістичної системи на підприємстві є досить складним, масштабним та витратним. Формування та функціонування таких систем повинно відповідати вимогам низьких витрат на створення та експлуатацію, швидкості створення, оптимізації ресурсоспоживання, гнучкості і т.і. Це об'єктивно обумовлює необхідність використання ефективних форм та методів організації та управління логістичними процесами на підприємстві, до яких можна віднести віртуальну логістику, створення віртуальних логістичних систем та підприємств.

Аналіз фахової літератури з організації та проектування логістичних систем дає підстави для виокремлення наступних способів створення логістичної системи на підприємстві: перший - формування власної логістичної системи (придбання відповідної інформаційної системи типу MRP, ERP; створення відділу логістики, наймання логістичного персоналу); другий - використання логістичного аутсорсингу (передача виконання логістичних функцій спеціалізованим логістичним операторам -1PL (First Party Logistics) провайдери - всі операції здійснюються вантажовласником; 2PL провайдери - компанії, що роблять послуги із транспортування й складування; 3PL провайдери - оператори комплексних логістичних послуг; 4PL провайдери - системні логістичні інтегратори; 5PL провайдери - віртуальні інтегровані логістичні оператори); третій - сполучення першого способу та другого (наприклад – створення логістичного відділу та додаткове використання логістичних операторів для зовнішньоекономічної діяльності, або використання хостингу інформаційних додатків замість придбання інформаційних систем) та четвертий спосіб – створення віртуальних логістичних систем.

Віртуальні логістичні системи - це взаємозалежна сукупність засобів, функцій і керуючих впливів на змодельовані транспортні процеси, матеріальні й інформаційні потоки ідеальної системи (система попередньо створювана на підставі договорів у програмному середовищі) для знаходження оптимальності й подальшої їхньої реалізації. На їхній основі й функціонують віртуальні логістичні підприємства [1].

Основними методами та напрямками організації та управління в віртуальних логістичних системах є: масштабне використання логістичних ресурсів Інтернет (організація перевезень, інформаційна інтеграція, технічна підтримка, законодавство і право); перехід до ринку індивідуальних послуг з орієнтацією на часовий критерій оптимальності функціонування логістичної системи споживача послуг; використання централізованої системи управління логістичними процесами незалежними одна від другої ланками логістичної системи; наявність зворотного зв'язку для реалізації ресурсного підходу щодо узгодження параметрів логістичної системи в часі; віртуальне об'єднання крупних підприємств для підвищення гнучкості виробництва; створення віртуальних магазинів крупних промислових підприємств для підвищення доступу до їх продукції; створення віртуальних порталів; електронні засоби оплати; тимчасове об'єднання віртуальних ресурсів для виконання замовлень.

Таким чином, на сучасному етапі інформатизації економіки поряд із створенням логістичних інформаційних систем все більшої актуальності набуває віртуальна логістика як наука та практика управління логістичною діяльністю.

#### *Перелік використаних джерел інформації.*

1. Киркин А.П. Информационные технологии организации и управления в производственном процессе промышленных и транспортных предприятий [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.pstu.edu/fileadmin/files/](http://www.pstu.edu/fileadmin/files/).

**В.Г. Котлярова**

*Харьковский национальный экономический университет, г. Харьков*

## **ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОИЗВОДСТВА НА ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ**

Объектом логистики является сквозной материальный поток, тем не менее, на отдельных участках управление им имеет специфику [1]. В соответствии с этим различают: закупочную логистику, производственную логистику, распределительную логистику, логистику запасов, транспортную логистику, складскую логистику.

Проведенные исследования показали, что такие функциональные области логистики как закупочная, распределительная, транспортная, складская имеют высокие уровни развития на всех предприятиях. Что же касается производственной логистики, а также логистики запасов, то на применимость этих функциональных областей большое влияние оказывают характеристики производства, такие как характер технологического процесса, тип производства, метод производства.

Цель производственной логистики – оптимизация материальных потоков внутри предприятия, которая предполагает отказ от избыточных запасов, устранение простоев оборудования, устранение нерациональных внутризаводских перевозок [1].

Такие проблемы характерны для предприятий с серийным и массовым типом при непоточном методе производства с дискретным технологическим процессом. В основном это предприятия машиностроительной отрасли. Они характеризуются невысоким уровнем специализации рабочих мест (коэффициент закрепления операций не более 10) [2], что увеличивает их количество, усложняет связь между ними, приводит к увеличению запасов незавершенного производства.

Для предприятий с серийным и массовым типом, но при поточном методе производства (в основном предприятия машиностроительной отрасли), с единичным типом производства, а также для предприятий с непрерывным

технологическим процессом (предприятия химической, нефтехимической, коксохимической, пищевой отрасли) уровень развития производственной логистики низкий. Для первого типа предприятий характерно расположение рабочих мест по ходу технологического процесса, согласованное и ритмичное выполнение всех операций на основе единого такта, передача предметов с операции на операцию поштучно или небольшими передаточными партиями [3]. Все это предотвращает нерациональные внутризаводские перевозки и избыточные запасы незавершенного производства. Предприятия второго типа (с единичным типом производства) оснащены в основном универсальным оборудованием, для которого характерен высокий уровень специализации (коэффициент закрепления операций равен 40) [2]. Поэтому количество внутризаводских перевозок на таких производствах сводится к минимуму. Для третьего типа предприятий направление и скорость движения материального потока определяются при проектировании, движение материального потока внутри предприятия осуществляется по трубопроводам. Поэтому внутризаводские перевозки и избыточные запасы отсутствуют вообще.

На перечисленных типах производства, производственная логистика, соответственно, логистика запасов незавершенного производства имеет низкий уровень развития.

#### Перечень использованных источников информации

1. Гаджинский А.В. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». – 2000. – 375 с.
2. Фатхутдинов О.А. Организация производства: Учебник. – М.: ИНФРА –М, 2003. – 672 с.
3. Организация производства на промышленном предприятии / Под ред. Егупова Ю.А. – Одесса: Автограф, 2004. – 436 с.



**В.Є. Крикавський**

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

**С.В. Старощук**

*Львівський Інститут сухопутних військ, м. Львів*

## **КОНЦЕПЦІЯ «LEAN MANAGEMENT» У ЛАНЦЮГУ ПОСТАВОК**

За останні роки, особливо під впливом світової фінансової кризи, актуалізуються завдання щодо пошуку резервів скорочення витрат на виробництво та дистрибуцію товарів у ланцюгу поставок. Одним з підходів до розв'язання таких завдань є концепція «*lean management*» (далі LM), дослівний переклад – *управління схудненням*. Коренями ця концепція сягає довоєнних часів, коли була заснована фірма Toyota Motor Company. В цей час було сформульовано два основні принципи концепції схуднення у виробничій сфері: 1) налагодження тягнучої системи виробництва, тобто вироблення тільки тих елементів, які саме є необхідними; 2) затримка виробничої лінії у випадку допущення помилки, щоб її наслідки не викликали подальших ускладнень.

Застосування на практиці цієї концепції в ланцюгу поставок передбачає: скорочення часу реалізації замовлення; удосконалення виконання процедур, пов'язаних з реалізацією замовлення; безперервне удосконалення системи і залучення всіх працівників до цього; уникнення будь-якого марнотратства - всього того, що підвищує витрати виробництва без створення жодної цінності.

Задля удосконалення управління в ланцюгу поставок концепція «*lean management*» модифікується в залежності від фази використання, наприклад, у *lean supply, lean manufacturing, lean distribution*. Сама концепція LM не дає однозначних рекомендацій, що належить зробити в сфері удосконалення конкретного ланцюга поставок, оскільки це залежить від багатьох чинників і передумов. Вона передбачає перепроектування ланцюга поставок, а саме послідовності і характеру всіх проектних, адміністративних і виконавчих процесів, які створюють вищу цінність з меншими витратами. Однак можна виділити декілька вимог, що характеризують цю концепцію.

1. У ланцюгу поставок всі ланки, починаючи від постачальника першого рівня, повинні усвідомлювати власне завдання в сфері обслуговування клієнта і якнайкраще його виконувати.

2. Ланцюг поставок повинен бути сконфігурований не як ряд суб'єктів, пов'язаних трансакціями, але як послідовність процесів з певною послідовністю, які мають спільну мету.

3. Слід зробити більш прозорим переміщення інформації, поправити комунікацію між учасниками ланцюга поставок, відповідно делегувати компетенції і відповідальність, створювати необхідні колективи і проектні структури, а також активізувати навчання всіх працівників.

4. Необхідною умовою «схуднення» ланцюга поставок є забезпечення високої якості процедур і передаваних благ.

5. Доцільне пристосування організаційних структур всіх суб'єктів логістичного ланцюга до вимог, що ставляться до процесного підходу.

6. Марнотратство слід сприймати як невиконання критеріїв оцінки вартості логістичного ланцюга і воно повинне бути виключене у всіх учасників ланцюга поставок і у всіх сферах його функціонування. Мова йде зокрема про такі області, як: виробничі втрати, запаси незавершених робіт, перевиробництво, зайві процедури, вироблення виробів, не узгоджених зі специфікацією, очікування, внутрішній і зовнішній транспорт, а також зайві процедури.

Аналізуючи досвід провідних компаній, можна стверджувати, що впровадження концепції *lean management* може стати джерелом різноманітних вигод у ланцюгу поставок, зокрема зниження запасів і потреби у капіталі, скорочення виробничого циклу, збільшення продуктивності, зменшення потреби у персоналі, зменшення числа неякісних виробів. Зваживши на факт, що названі ефекти відносяться до окремих підприємств, можна припустити, що використання концепції *lean management* до покращення цілого ланцюга поставок може мати синергійний ефект.

**С.А. Куценко**

*ТОВ «Фіто-Лек», м. Харків*

## **СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ОПТОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Ситуації, що потребують прийняття техніко-економічних, управлінських, логістичних рішень, постійно виникають в конкурентних ринкових умовах в процесі виробничої та комерційної діяльності суб'єктів фармацевтичного ринку. Їх треба вирішувати у короткі терміни, з урахуванням значної кількості факторів різної спрямованості, додаткових умов та обмежень. Тому якісне, надійне, повне та своєчасне забезпечення логістичного обслуговування (ЛО) фармацевтичних підприємств можливе лише за допомогою використання сучасних інтегрованих, комплексних систем прийняття планових рішень (СППР).

У зв'язку з цим питання обґрунтування складу, методологічних засад практичної розробки та впровадження таких систем є дуже актуальними. В межах цього підходу важливу роль відіграє створення систем управління з можливістю розв'язання комплексних логістичних завдань, зокрема, систематизації, інтерпретації (пояснення), прогнозування, прийняття рішень.

При цьому, для поліпшення взаємодії виробників, оптових фармацевтичних підприємств (ОФП), аптек, споживачів фармацевтичної продукції необхідно забезпечити ефективне використання обчислювальної техніки, комплексну комп'ютеризацію процесів логістичного управління, пов'язаних з виробництвом та розподілом.

Складність створення відповідних систем викликана багато вимірністю, багатокритеріальністю та ієрархічністю відповідних реальних процесів. При цьому можливі ситуації прийняття рішень в умовах невизначеності, ризику, конфлікту. В будь-якому разі слід забезпечити тісну взаємодію фармацевтичного виробництва, учасників каналів розподілу, споживачів. Тому актуальним є створення окремих логістичних підсистем із застосуванням

відповідних методів вирішення конкретних завдань як для фармацевтичних виробників, так і для ОФП. Серед іншого, особливу увагу слід звернути на створення сучасних засобів прогнозування розвитку ситуації на ринку, виявлення й реагування на зміни вимог споживачів, своєчасного прийняття управлінських (комерційних та організаційних) рішень.

У процесі функціонування ОФП постійно виникає потреба в прогнозуванні тих чи інших складових внутрішнього та зовнішнього середовища. При цьому значна частина інформації, на основі якої потрібно проводити прогнозування, часто буває представлена у вигляді причинно-наслідкових зв'язків.

Тому доцільним є створення експертно-прогнозуючих систем на основі автоасоціативних нейронних мереж зі зворотним зв'язками. Кожний з обраних параметрів, що визначають склад динамічної системи (наприклад, попит на ЛЗ, ціни на них, купівельна спроможність споживачів, захворюваність, інтенсивність реклами), можна представити як окремі нейрони такої екстраполюючої нейронної мережі, а коефіцієнти зв'язків (що відображають взаємовплив параметрів) – як синаптичні ваги. Спочатку необхідно побудувати так звану когнітивну карту-схему, що є засобом представлення відповідних експертних знань. Вона містить імена концептів (параметрів, що розглядаються) та відбиває (у вигляді числової матриці зв'язків) характер причинно-наслідкових відносин між ними. Далі створюється відповідна нейронна мережа, наприклад, засобами об'єктно-орієнтованого програмування. Подальша процедура прогнозування починається з формалізованого вводу (користувачем системи) вектору-питання, що містить список параметрів, а також відомі користувачеві числові оцінки та напрямки зміни для деяких з параметрів. Суттєвою особливістю цього алгоритму є можливість диференціації факторів векторів-питань на довготермінові та короткострокові (або зовнішні та внутрішні), що значно підвищує точність отримуваних прогнозів.

**Я.С. Левченко**

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків*

## **ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ**

В теперішній час, який характеризується становленням економіки України і невисокою інвестиційною діяльністю, для ефективної роботи на ринку транспортних послуг виникає потреба в прогресивних підходах до організації діяльності суб'єктів ринку транспортних послуг. В них повинні бути враховані специфіка транспортних послуг, діючі методи та інструменти дослідження ринку й доведення послуги до споживача.

У сучасному світі транспортно-експедиторська діяльність і транспортно-експедиторські послуги є невід'ємною частиною підприємницької діяльності, транспортних перевезень, логістики, і зокрема зовнішньоекономічної діяльності. Транспортно-експедиторська галузь є дуже актуальною і важливою, як для фізичних і юридичних осіб, так і для науковців. Транспортно-експедиторські послуги використовуються для полегшення здійснення перевезень та виконують посередницькі функції. Хоча ця тема є дуже розповсюдженою, вона ще досі потребує подальших досліджень і вивчень, особливо це стосується теоретичного аспекту.

За даними транспортно-експедиційного підприємства «Ньютон Транс» в 2005 році в Черкаській області працювало 985 посередників на ринку транспортних послуг. На сьогоднішній день ця цифра сягає близько 3000. При такому рівні конкуренції, для забезпечення прибутковості свого бізнесу, транспортно-експедиційні фірми повинні постійно проводити маркетингові дослідження, будувати ефективну рекламну політику та використовувати сучасні інформаційні технології.

На даний час керівники українських транспортно-експедиційних підприємств недооцінюють важливість проведення маркетингових досліджень. Доказом того слугує той факт, що в крупних транспортно-експедиційних

компаніях відсутній не лише відділ маркетингу, але й спеціаліст, що виконує функції управління маркетингом. В найкращому випадку такими питаннями займається безпосередньо керівник, вважаючи що підприємство не може дозволити собі витратити кошти на створення та утримання такого відділу та проведення маркетингових досліджень. Але в той же час є неприпустимим приймати неправильні рішення. Маркетингові дослідження знижують ризик прийняття неправильних рішень. Неможливо прийняти правильне рішення по питанню без достатньої інформації про нього. Так, встановлення необґрунтовано-високого рівня ціни послуги може призвести в результаті до відсутності попиту на послугу і, як результат, до збитків. Інша ситуація, коли у потенційних клієнтів виникла потреба в новому виді послуги, а фірма не змогла вчасно виявити і цим скористалися конкуренти. В результаті можлива втрата багатьох клієнтів. Подібні ситуації є наслідком невірної підходу до маркетингу або повним ігноруванням маркетингу.

Наступним суттєвим недоліком в транспортно-експедиційному секторі України є відсутність ліцензування експедиційних фірм, що значно знижує рівень довіри до них, тим самим обмежуючи розвиток ринку транспортно-експедиційних послуг. Звідси виникає складність взаємної співпраці, ворожа конкуренція підприємств, небажання фірм об'єднатися для загального діла, жага швидкої наживи. Однією з причин відокремлення багатьох українських транспортно-експедиційних фірм є недовіра до потенційного партнера або конкурента. Основна причина в тому, що люди працюють без ліцензії. Іншими словами, посередництвом в Україні може займатися кожна людина, яка має налагоджені зв'язки з декількома замовниками та безперешкодний доступ до телефонного зв'язку.

На думку автора, ліцензування транспортно-експедиційної діяльності та регулярне проведення маркетингових досліджень підприємств вищезазначеної галузі повинно бути обов'язковим.

**І.В. Неуров**

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

## **ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЗАКУПІВЕЛЬНУ ПОЛІТИКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ**

Хоча на більшості підприємств роль закупівель надалі є недооціненою, її значення постійно росте. За результатами досліджень *The New Face of Purchasing*, проведених в 2005 р. асоціацією Economist Intelligence Unit серед менеджерів в Європі, Північній Америці та Азії, опублікованих у [1], тільки 34 % респондентів стверджувало, що постачання має значущий вплив на формування стратегії конкуренції. Незважаючи на це, аж 65 % анкетованих вважало, що в перспективі за 10 років закупівлі складатимуть один з найважливіших важелів конкурентної переваги. Серед авторитетів, які займаються тематикою управління закупівлями, таких як Роберт Мончка з США [2] чи Аріан ван Вееле з Голландії [3], здавна точиться дискусія, в якому напрямі розвивається функція закупівель в організаціях, а також з чого виникають відмінності у підходах підприємств до управління закупівлями. З цих міркувань нами висувається теза, що роль, а також сприйняття закупівель на підприємствах змінюється в залежності від зовнішніх чинників. У свою чергу, спосіб сприйняття ролі закупівель впливає на бізнес-практику в організаціях. Промислові підприємства, що трактують закупівлі як стратегічну функцію, застосовують в цій сфері більш ефективні і розвинені інструменти, а також рішення, ніж ті, які недооцінюють це питання. Закупівельна політика машинобудівних підприємств України загалом і Львівщини зокрема, обумовлена у значній мірі впливом чинників, які впливають на рішення цих підприємств. Кожне підприємство, що діє на ринку, залишається під впливом факторів та сил зовнішнього оточення, в якому функціонує, а умови ринкової економіки обумовлюють необхідність пристосовування до безперервних змін, що відбуваються у цьому оточенні. Ефективність і результативність сфери постачання підприємства є вирішальними для можливості утримання сильної

конкурентної позиції. Доступ, а також вміння в діяльності використовувати сучасні технології, скорочує і спрощує багато бізнес-процесів. Існування партнерських стосунків у стосунках постачальник-покупець спрощує процедури співпраці і викликає взаємну довіру. Уможливорює одночасно співпрацю між сторонами в довгому періоді. Локалізація функції закупівлі в діяльності підприємства і склад групи прийняття рішень тягнуть за собою багато рішень, що впливають на закупівлю і вирішальних для вибору постачальника. Всі названі вище чинники істотно впливають на закупівельні рішення машинобудівних підприємств, які функціонують на ринку Львівщини. Автором проведено маркетингове дослідження серед 25 машинобудівних підприємств Львівщини. Метою проведеного дослідження були, по-перше, ідентифікація рангу, а також ролі закупівель на машинобудівних підприємствах, що зводилося до відповіді на питання, чи закупівлі трактуються як істотна, стратегічна функція підприємства, по-друге ж, вивчення найкращого досвіду стратегічного управління закупівлями. Результати досліджень свідчать, що прийнята організацією модель закупівель є не випадковою, а вплив на неї мають різноманітні зовнішні чинники, серед яких приналежність до даної галузі, яка диктує конкуруючим підприємствам відповідні моделі поведінки, розмір підприємства, участь закордонного інвестора, ринок збуту і ринок постачання. У ході дослідження ідентифіковано особливості у підходах до управління функцією закупівель в залежності від впливаючих на неї чинників. Згідно з нашими дослідженнями різниця цих впливів обумовлює відмінності у прийнятих організаційних рішеннях, різний підхід до управління стосунками з постачальниками.

#### Перелік використаних джерел інформації

1. The New Face of Purchasing, The Economist Intelligence Unit, 2005 .
2. Monczka.P. The Machine that Changed the World. - Maxwell Macmillan, New York, 1990.
3. Van Weele A. Purchasing & Supply Chain Management: Analysis, Planning and Practice. - Thomson Business Pr., 2001.



**В.О. Письмак, С.О. Огієнко**

*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

## **СИСТЕМА CRM ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНОЮ КОНЦЕПЦІЄЮ**

В сучасних умовах через зміну господарських зв'язків між виробниками та споживачами продукції, докорінно змінюється й підхід до управління закупівельною діяльністю. Діяльність підприємства по закупівлі необхідних ресурсів є комплексною, оскільки в сучасних умовах на етапі загострення конкуренції між товаровиробниками, повинен бути зв'язок з іншими функціональними видами діяльності. Сьогодні існує необхідність підвищення ефективності управління закупівельною діяльністю підприємства за рахунок відстеження потреб покупців, пошуку нових постачальників, тісної співпраці відділу маркетингу та постачання.

Максимальної інтеграції виробника, постачальника та споживача вимагає маркетингово-логістична концепція управління закупівлями. Головною метою проведення підприємством процесу закупки за такою концепцією залишається придбання на найбільш вигідних умовах матеріальних ресурсів необхідного асортименту, кількості та якості, необхідних для підтримки своєї виробничо-збутової діяльності на підставі діючих нормативно-технічних і інших документів. Але основним акцентом управління за маркетингово-логістичною концепцією є направленість на споживача на етапі придбання ресурсів.

Вдалим інструментом втілення вище зазначеної концепції є система CRM (англ. Customer Relationship Management), яка є філософією управління підприємством, що розвивалася з концепції партнерського маркетингу. Основним завданням цієї системи є постійне пізнавання потреб кожного клієнта задля максимального пристосування продуктів чи послуг до його потреб, а також безперервна підтримка зворотного зв'язку, що може розв'язати проблему постійного відстеження потреб споживачів. До трьох основних

модулів системи CRM належать [1]: Data Warehouse (сховища даних) – централізована база даних, що зберігає впорядковану у певний спосіб інформацію; Data Mining (видобування даних) – перерозподіл консолідованої інформації по конкретним цілям; Customer Loyalty Center (контактний центр) – центр обслуговування клієнтів, що включає в себе всі можливі канали доступу: факс, телефон, Інтернет, голосова пошта, смс-портали тощо. Такий склад системи дозволяє отримати унікальні вигоди як для всього підприємства (підвищення конкурентоспроможності, покращення образу підприємства в очах клієнтів, формування добрих стосунків з клієнтами, покращення обігу інформації, підтримка маркетингу і продажу тощо), так і при управлінні закупівельною діяльністю, а саме профілювання клієнтів, що уможлиблює кращу диференціацію пропозиції та попиту, і полегшення організації закупівель, але основним позитивним ефектом є спрямованість на покупця на етапі покупки необхідних для виробництва ресурсів.

Таким чином, застосування системи CRM при управлінні закупівельною діяльністю є нагальною потребою сучасних підприємств, які діють в умовах жорсткої конкуренції. Усвідомлення бажаної споживчої вартості товару позитивно впливає на ефективну закупівлю необхідних для виробництва ресурсів.

#### Перелік використаних джерел інформації:

1. М. Васелевскі. Зв'язок з клієнтом в електронних системах CRM як тренд маркетингово-логістичної діяльності//Вісник національного університету «Львівська політехніка»
2. О.М. Шарапа. Управління відносинами з клієнтами через впровадження CRM-системи як складова ефективного ведення бізнесу// Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №7(97). – С. 175-183.

**О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**Ю.Є. Новіцька**

*Донецький національний медичний університет ім. М. Горького, м. Донецьк*

## **ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНИХ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЯХ**

Великий практичний інтерес для фармацевтичних компаній має модифікація моделі управління запасами, яка дозволить аналізувати багатомономенклатурні замовлення лікарських засобів (ЛЗ) за умови урахуванням вартості грошей у часі. Вхідні параметри для цієї моделі наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Вхідні параметри багатомономенклатурної моделі управління запасами ЛЗ в фармацевтичних компаніях

Параметри	Характеристика
$N$	кількість видів (номенклатури) ЛЗ, кожен з яких визначається як $i$ -й товар ( $i=1,2,\dots,N$ )
$D_i$	об'єм річного споживання $i$ -товару
$C_0$	накладні витрати на постачання однієї партії
$C_{Pi}$	вартість одиниці
$P_{Pi}$	прибуток від реалізації одиниці $i$ -товару
$C_{Opi}$	витрати на доставку одиниці $i$ -товару, що не включають накладні витрати на постачання відповідної партії товару
$Chi$	річні витрати на зберігання одиниці $i$ -товару
$q_i$	розмір партії замовлення $i$ -товару ( величини, що оптимізуємо)
$T_\Sigma$	загальний період постачання (роки), пов'язаний с параметрами $q_i$ рівністю $T_\Sigma = q_i / D_i$
$R$	річна відсоткова ставка нарощування, що діє на фінансовому ринку

За аналогією з однономенклатурною моделлю управління запасами визначимо грошові потоки платежів за період постачання:

1) від'ємні платежі, що здійснюються на початку кожного періоду постачання:  $C_0 + \sum_{i=1}^N C_{Opi}q_i + \sum_{i=1}^N C_{Pi}q_i$ ;

2) від'ємні платежі за зберігання товару:  $\sum_{i=1}^N C_{hi} q_i T_{\Sigma} / 2$ , які здійснюються

в момент часу  $T_{\Sigma} / 2$  - середині часового періоду між постачаннями;

3) додатні платежі, віднесені у середньому до середини кожного з періодів між постачаннями:  $\sum_{i=1}^N (C_{Pi} + P_{Pi}) q_i$ .

Задача максимізації інтенсивності потоку доходів фармацевтичної компанії ( $F^*$ ) у даному випадку має наступний вигляд:

$$F^* \rightarrow \max_{q > 0}, \quad (1)$$

$$\text{де } F^* = \frac{1}{T_{\Sigma}} \left[ \sum_{i=1}^N q_i (C_{Pi} + P_{Pi} - C_{hi} T_{\Sigma} / 2) - (1 + r T_{\Sigma} / 2) \left( C_0 + \sum_{i=1}^N (C_{Opi} + C_{Pi}) q_i \right) \right].$$

Виключаючи з виразу (1) параметр  $q_i = T_{\Sigma} D_i$ , змінюючи знак на протилежний, а також позбавляючись доданків, які не містять параметр  $T_{\Sigma}$ , сформулюємо задачу оптимізації у наступному вигляді:

$$\frac{2C_0}{T_{\Sigma}} + T_{\Sigma} \left[ (\vec{D}; \vec{C}_h) + r (\vec{D}; \vec{C}_{OPII}) \right] \rightarrow \min_{q > 0}, \quad (2)$$

де: сума векторів  $\vec{C}_{OPII}$  дорівнює:

$$\vec{C}_{OPII} = \vec{C}_{OP1} + \vec{C}_{P1} = (C_{OP1} + C_{P1}) + \dots + (C_{OPi} + C_{Pi}) + \dots + (C_{OPN} + C_{PN}),$$

а скалярні добутки векторів відповідно дорівнюють:

$$(\vec{D}; \vec{C}_h) = D_1 C_{h1} + \dots + D_i C_{hi} + \dots + D_N C_{hN}; \quad (\vec{D}; \vec{C}_{OPII}) = D_1 C_{OPI1} + \dots + D_i C_{OPIi} + \dots + D_N C_{OPIN}.$$

За допомогою простого диференціювання в формулі (2) за змінною  $T_{\Sigma}$ , визначимо оптимальне значення загального періоду часу між постачаннями:

$$T_{\Sigma/OPT} = \sqrt{\frac{2C_0}{(\vec{D}; \vec{C}_h) + r (\vec{D}; \vec{C}_{OPII})}}. \quad (3)$$

Оптимальне значення розміру партії постачання  $i$ -го ЛЗ в цьому випадку розраховується за формулою:

$$q_{i/OPT} = D_i T_{\Sigma/OPT}. \quad (4)$$

## **І.П. Пузанова**

*Державна інспекція з контролю якості лікарських засобів, м. Львів*

### **ДО ПИТАННЯ МОНІТОРИНГУ ДОМАШНІХ АПТЕЧОК ЯК ОБ'ЄКТА РЕВЕРСНОЇ ЛОГІСТИКИ**

Невирішеність питань поводження з відходами фармацевтичної галузі має тенденцію до зростання на шляху від виробничих підприємств до населення. В останніх збирання і переміщення усіх непридатних лікарських засобів (ЛЗ) на смітник є найпростішим способом їх позбутися. Зазначене призводить до погіршення екологічної ситуації в Україні. Для запобігання вище згаданого нами проводиться науково – дослідна робота з вивчення вмісту домашніх аптечок населення. Спеціально для цього створена карта моніторингу домашніх аптечок, яка містить в собі три частини, а саме: паспортна частина (зазначаються дані про особу, яка заповнює дану карту, а саме: стать, вік, сфера діяльності, соціальний статус, дохід, наявність неповнолітніх дітей у сім'ї, місце зберігання домашньої аптечки, періодичність перегляду та впорядкування домашньої аптечки, чи за необхідності вживаються протерміновані ліки членами родини, яким чином родина позбавляється від протермінованих або недоброякісних ЛЗ та яке відношення анкетованого до можливості безкоштовного передання не потрібних ліків в благодійні організації за умови цілісності упаковки та достатнього терміну придатності); ревізійна частина (дані про наявні в домашній аптечці ЛЗ: назва ЛЗ, виробник ЛЗ, номер серії ЛЗ, реєстраційне посвідчення, термін придатності, кількість ЛЗ у залишку та рівень ознайомлення користувача з терапевтичним призначенням даного ЛЗ); результативна частина (код АТХ, рецептурний чи безрецептурний ЛЗ, роздрібна ціна ЛЗ, залишкова вартість ЛЗ, висновок про можливість застосування). Зібрані за допомогою карти моніторингу дані допоможуть наблизитися до вирішення однієї з важливих проблем сьогодення, а саме визначення порядку утилізації та знищення неякісних ЛЗ із домашніх аптечок.

**Г.П. Рекун**

*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ**

В умовах насиченого ринку туристичних послуг особливого значення набуває застосування ефективних механізмів управління потоками туристів у взаємозв'язку із задоволенням їхніх потреб під час подорожування. Налаштування такого взаємозв'язку потребує логістичного підходу до управління всіма процесами формування й обслуговування туристських потоків як системною єдністю. Роль логістичного підходу до формування туристських потоків підсилюється глобалізацією світогосподарських процесів в цілому і туристичної діяльності зокрема. Глобалізаційні процеси стали основою підвищення вимог туристів до якості свого обслуговування і ключовим чинником індивідуалізації туристичного продукту. Тому виникла необхідність узгодження всіх процесів створення (виробництва), просування й реалізації туристичного продукту на основі логістичного підходу до формування туристських потоків, що виступають підґрунтям моделювання стратегії логістичного управління туристичними підприємствами. Основою обґрунтування логістичних механізмів формування туристських потоків є розуміння того, що вони нерозривно пов'язані з процесами обслуговування туристів до здійснення подорожі, під час і після неї. Центральним об'єктом логістичної системи управління в туризмі є процеси формування туристських потоків, які разом з туристичним ресурсним потенціалом країни або регіону виступають основою генерування фінансових, інформаційних і сервісних потоків. Формування туристських потоків на засадах логістики виступає технологією досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності підприємства. Необхідним стає застосування логістичного підходу до управління фінансовими ресурсами туристичних підприємств. Оскільки ефективність туристичної діяльності забезпечується раціональним рухом

фінансових ресурсів підприємств, то логістичне управління ними сприяє прискоренню оборотності капіталу і мінімізації витрат. Важливим напрямком удосконалення діяльності туристичних підприємств є впровадження логістичної концепції до розробки механізмів інформаційного забезпечення формування туристських потоків та їх сервісу, що стане суттєвим чинником реалізації стратегії й тактики логістичного управління туристичними підприємствами, спрямованого на досягнення економічного й соціального ефекту. Оскільки туристські потоки виходять за межі мікрологістичних систем і проходять різні ланки на шляху свого руху, то інформаційні механізми охоплюють взаємозв'язок чинників внутрішнього й зовнішнього середовища, а також адаптацію підприємств до змін зовнішнього середовища. Тому головним завданням інформаційних механізмів управління туристськими потоками є забезпечення синхронізації руху туристів з їх сервісом в усіх ланках логістичного ланцюга. Принципи та механізми оптимізації туристських потоків мають ґрунтуватися на ефективній взаємодії руху туристських потоків з їх сервісом, що забезпечується туристичним продуктом, створеним різними підприємницькими структурами, які обслуговують туризм. Тому базовим принципом оптимізації туристських потоків є синхронізація руху туристів з їх сервісом, яка потребує логістичних підходів до управління діяльністю всіх підприємницьких структур туристичної сфери діяльності. Використання логістичної системи механізмів формування сервісних потоків дозволить не тільки підвищити якість обслуговування туристів, а й нівелювати коливання попиту, що позитивно вплине на конкурентоспроможність туристичного підприємства. Оптимізація сервісу на засадах логістики дозволить оцінювати якість туристичного продукту і зводити до мінімуму розбіжності між очікуваннями споживачів і реальною якістю туристичних послуг, що допоможе маркетологам прогнозувати попит на туристичні послуги і тим самим впливати на планування потоків туристів.

**Р.В. Сагайдак-Нікітюк**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Проблема управління логістичним потенціалом (ЛП) фармацевтичної галузі на цей час є не вирішеною, що пов'язано з відсутністю, по-перше, теоретичного визначення ЛП фармацевтичної галузі та, відповідно, обґрунтованої структури ЛП; по-друге, методики його розрахунку і діагностування; оцінки складових ЛП та їх синергізму; по-третє, загальної та локальних стратегій розвитку ЛП. Але лише оптимальне управління сукупністю ресурсів дозволить забезпечити стійкість фармацевтичного підприємства (ФП) на ринку лікарських засобів (ЛЗ) і здійснювати ефективну соціальну політику.

На підставі узагальнення даних літературних джерел запропоновано таке визначення ЛП: логістичний потенціал фармацевтичної галузі – це узгодження дій логістичного ланцюга (ЛЛ) з метою підтримки на належному рівні санітарно-епідеміологічного стану в межах виділених державою коштів, тобто виконання соціальних програм (для лікування соціально небезпечних захворювань (СНІД, ВІЛ, туберкульоз та ін.), лікарського забезпечення населення у випадку непередбачуваних ситуацій, епідемій з урахуванням пільгового контингенту і підтримки екологічного стану.

ЛП фармацевтичної галузі, в свою чергу, поділяється на регіональний ЛП фармації, під яким, на нашу думку, слід розуміти складну, динамічну категорію, яка відображає наявні потоки, залучені в господарську діяльність певної території, та варіанти їх використання.

Таким чином, ЛП є засобом мобілізації всіх можливих потоків, що формують здатність регіону оптимально розміщувати та ефективно використовувати потоки з метою отримання доходу. Головною метою формування ЛП фармацевтичної галузі є використання резервів протягом всього ЛЛ, обумовлених розбіжностями в процесі використання ресурсів.



Управління ЛП дозволяє фармацевтичній галузі значно збільшити ефективність функціонування:

- на мікрорівні - підвищити результативність діяльності суб'єкта фармацевтичної галузі і його конкурентного положення на ринку;

- на мезорівні – підвищити конкурентні позиції вітчизняних ФП;

- на макрорівні – вирішити найважливіші проблеми, тобто підвищити ефективність національної економіки, стимулювати її розвиток, підвищити забезпеченість населення ЛЗ на рівні держави.

Важливим питанням управління ЛП є визначення методологічних підходів формування ЛП розвитку галузі, а також вибір основних показників його оцінки.

Вибір складових ЛП та їх вагових характеристик доцільно здійснювати шляхом анкетування провідних спеціалістів фармацевтичної галузі. На підставі проведеного анкетування визначено дві основні складові ЛП фармацевтичної галузі – зовнішній та внутрішній ЛП.

Зовнішній ЛП фармгалузі містить потенціал постачальників, фармацевтичних складів рІ-операторів, транспортних організацій, споживачів, органів державної влади, місцевої адміністрації, страхових компаній, аутсорсингових компаній.

Внутрішній ЛП фармацевтичної галузі складається з логістичного потенціалу ФП; логістичного потенціалу оптових фармфірм; логістичного потенціалу аптек; логістичного потенціалу аптечних мереж; логістичного потенціалу фармдистриб'юторів.

Для розрахунку ЛП доцільно використовувати метод кореляційно-регресійного аналізу і таксономічний метод.

Таким чином, формування ЛП фармацевтичної галузі є важливою функцією безперебійного забезпечення населення ЛЗ, а, з іншого боку, від своєчасного та повного вирішення соціальних, економічних і організаційних задач в значній мірі залежить ефективність діяльності ЛЛ.

**Р.В. Сагайдак-Нікітюк**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**О.В. Чуєшов**

*ТОВ «ФК «Здоров'я», м. Харків*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ ХОЛОДОВИХ ЛАНЦЮГІВ В ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Сьогодні в Україні у зв'язку з погіршенням екологічного стану і зниженням соціального положення та матеріального стану населення спостерігається збільшення інфекційних захворювань. Так, за даними ВООЗ в Україні 24,7 % летальних випадків у дорослих і 63 % у дітей викликані інфекційними захворюваннями та їх наслідками, крім того спостерігається ріст захворювання кором, туберкульозом, ВІЧ-інфікування та вірусних гепатитів В і С. Відповідно до Закону України «Про захист населення від інфекційних хвороб» населенню гарантується доступність профілактичних щеплень відповідно національному календарю (дифтерії, коклюшу, кору, поліомієліту, епідемічного паротиту, правця, туберкульозу, краснухи і гепатиту В), які здійснюються завдяки виробництву фармацевтичної біотехнологічної продукції (вітаміни; медичні імунобіологічні препарати (МІБП); ферменти; генно-інженерні лікарські препарати; діагностичними нового покоління тощо). На сьогоднішній день стан вітчизняного виробництва МІБП є незадовільним, це пов'язано, по-перше, зі значною кількістю приписів на вітчизняні МІБП, по-друге, з їх низькою якістю, по-третє, обмеженою кількістю виробників МІБП, що обумовлено неприбутковістю та складністю їх виробництва. Основними чинниками негативного впливу на якість МІБП є відсутність достовірної інформації, необхідної медичному персоналу для оцінки якості отриманих МІБП і прийняття рішення про їх подальше використання; єдиних стандартних методик тестування термоконтейнерів, холодкових кімнат, холодильного обладнання, транспортних засобів і приладів контролю температурного режиму; єдиних вимог до супровідної документації на термоконтейнери та холодкові елементи, системи контролю температурного режиму в холодковому ланцюзі (ХЛ); паспортів на кузови рефрижераторів; періодичної валідації рефрижераторного транспорту, що пов'язано не бажанням власників надавати його для періодичної валідації. Таким чином, необхідною умовою підвищення якості МІБП є впровадження ХЛ продовж всього шляху їх руху від ФП-виробника до вакцинуємого. Це також пов'язано також і зі специфічними особливостями МІБП, тому що вони чутливі до умов зберігання та транспортування (змін температури, світла, вібрації), строку зберігання та використанні певного розчинника, при відхиленні від перерахованих факторів МІБП втрачають ефективність, їх використання в деяких випадках може призвести до летального результату. Тому в процес переміщення МІБП необхідно впроваджувати принципи ХЛ. Холодовий ланцюг – це система заходів, спрямована на забезпечення збереженості активності МІБП на всіх

етапах їх руху від фармвиробника до вакцинуємого шляхом створення оптимального температурного режиму зберігання і транспортування МІБП. З урахуванням логістичного підходу ХЛ повинен підтримуватися впродовж всього логістичного ланцюга: виробництво МІБП → складування → транспортування → реалізація (оптова торгівля → роздрібна торгівля) → прищепний кабінет → вакцинуємий. Сучасна система ХЛ повинна складатися з 5 рівнів: 1-й рівень – внутрішньозаводське транспортування та зберігання МІБП на ФП; 2-й рівень – доставка МІБП від ФП до регіональних аптечних складів та зберігання на них; 3-й рівень - доставка МІБП від регіональних аптечних складів до районних складів та зберігання на них; 4-й рівень - доставка МІБП від міських і районних аптечних складів до аптек та зберігання на них; 5-й рівень - доставка МІБП від аптек до ЛПУ, зберігання та організація поводження з МІБП. До структури ХЛ входить холодильне обладнання, призначене для транспортування та зберігання МІБП в оптимальних температурних умовах; спеціально навчений персонал; механізм контролю за дотриманням необхідних температурних умов на всіх етапах зберігання і транспортування МІБП. Таким чином, створення ХЛ дозволить забезпечити населення високоякісними МІБП.

**С.В. Смеричевская**

*Донецкая академия автомобильного транспорта, г. Донецк*

## **ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМ ОПТИМИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА**

Логистический менеджмент в фирме представляет собой синергию основных управленческих функций (организации, планирования, регулирования, координации, контроля, учета и анализа) с элементарными и комплексными логистическими активностями для достижения целей организации. Такие функции бизнеса, как снабжение, производство и сбыт, получают новый импульс за счет совершенствования управления цепями поставок (supply chain management), что позволяет минимизировать складские запасы и транспортные расходы; бригадные методы производства стимулируют передачу значительной части ответственности и принятия решений непосредственным исполнителям (lean production); управление всеми аспектами качества (total quality management) означает распространение ответственности за качество на все звенья и этапы процесса производства товаров и услуг и доведения их до потребителя.

Понимание того, что во взаимосвязанной цепочке «снабжение-производство-сбыт» отдельные части этого целого (их целевые установки) находятся в противоречии друг к другу, дает еще одно основание для существования логистики. Производственные подразделения заинтересованы в наращивании мощностей и полной загрузке оборудования, при этом возникает необходимость увеличения складских площадей под запасы сырья и полуфабрикатов, выпуска продукции крупными партиями с соответствующими складскими запасами готовых изделий, но в этом случае производство ориентировано не на клиента, который в обязательном порядке требует учета его разнообразных и динамично меняющихся интересов. Как следствие, менеджмент, основанный на логистических принципах, на каждом этапе цепи «снабжение-производство-сбыт» реагирует преимущественно на цели других (смежных) сфер, определяя свою роль как нахождение некоего компромисса

между противоречивыми целями агентов в комплексной цепи материалодвижения.

Многие работники сферы логистики заняты проведением в жизнь политики в области обработки заказов, планирования схем поставок, контроля над запасами и складирования с целью минимизации издержек на логистические операции и максимизации уровня обслуживания клиента. Такая точка зрения и такой ракурс рассмотрения ограничены традиционным пониманием того, что следует изучать средства ведения логистической деятельности более квалифицированно и эффективно, и совершенно выпускается из виду такой аспект, как возможность влияния логистики на стратегию корпорации, на создание новых конкурентных преимуществ для фирм на рынке, или на улучшение общих экономических и социальных условий общества в целом.

На сегодняшний день расширение сферы логистики предполагает дальнейшую интеграцию с другими функциональными структурами фирмы и принятие управленческой философии, которая рассматривает в единой целостности стратегическое планирование, корпоративную и маркетинговую стратегию.

Новый подход отдает логистическому менеджменту функции анализа и оптимизации всех процессов, идущих через предприятие к потребителю. Современное понимание логистики рассматривает ее в качестве важной составной части разработки стратегии и управления непосредственной деятельностью, что не только создает возможности снижения затрат и повышения эффективности, но и позволяет упрочить позиции организации, повысить устойчивость и получить дополнительные конкурентные преимущества на рынке.

**О.М. Сумець, Ю.І. Кушнерук**

*Академія внутрішніх військ МВС України, м. Харків*

## **РІШЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ ДЛЯ УМОВ ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ**

У межах логістичного кластеру вантажні перевезення при обслуговуванні клієнтів визначеної кількості здійснюються за різними схемами роботи автотранспорту на маршрутах, а саме: перевезення вантажу від одного відправника вантажу до одного замовника, перевезення вантажу від одного відправника вантажу до декількох замовників, перевезення вантажу від декількох відправників вантажу до одного замовника й перевезення вантажу від декількох відправників вантажу до декількох замовників. Перевезення вантажів повинно чітко плануватися й, згодом, грамотно організовуватися. Для цього необхідно виконати як мінімум обов'язкові процедури з пошуку оптимальних маршруту, плану перевезень і транспортних засобів для здійснення останніх. Звісно це виконується шляхом рішення відомої транспортної задачі. Класична транспортна задача лінійного програмування та її різні узагальнення продовжують відігравати важливу роль як у теоретичних дослідженнях, так і при розробці оптимальних планів на різних рівнях господарювання: від окремого транспортного підприємства до макрорівня. Рішення транспортної задачі знайшли відображення у великій кількості публікацій, зокрема, Алькеми В.Г., Горяїнова О.В., Кігеля В.Р., Лукінського В.С., Неруша Ю.М., Постан М.Я., Анікіна Б.А., Уотерса Д., Шапіро Дж. Але слід зазначити, що автори підходять до рішення останньої здебільшого з позицій визначення або оптимального маршруту, або оптимізації витрат на маршруті, або вибору найбільш придатних для перевезення вантажу транспортних засобів. Такий підхід є правильним тільки для рішення локальних задач, наприклад, раціоналізації маршруту при обслуговуванні заданої кількості клієнтів і т. ін. Однак рішення комплексної задачі обґрунтування раціонального маршруту перевезень, формування оптимального плану перевезень і вибору того чи іншого виду транспортного засобу для здійснення запланованих перевезень в

межах логістичного кластеру в сучасній літературі детально не описано. А тому цей напрямок рішення транспортної задачі сьогодні є ще не відпрацьованим у повній мірі. При рішенні транспортної задачі на теперішній час існує проблема створення алгоритму, що надасть можливість вирішити транспортну задачу у комплексі, а саме: знаходження найкоротшої відстані доставки вантажу (тобто оптимального маршруту), визначення оптимального плану перевезень, поєднання визначених найкоротших відстаней доставки вантажу з оптимальним планом, вибір доцільного транспортного засобу для здійснення транспортного процесу за визначеними оптимальними маршрутом і планом перевезень. Аналіз великої кількості рішень транспортної задачі, що наведені в сучасних публікаціях, показав, що рішення останньої може бути зведено до чотирьох етапів: на першому етапі визначається матриця найкоротших відстаней між будь-якими пунктами транспортної мережі (ТМ) в межах логістичного кластеру; на другому етапі визначається оптимальний план поставок вантажу за критерієм мінімуму сумарних транспортних витрат; на третьому етапі формується множина можливих найкоротших маршрутів, по яких здійснюються перевезення з пунктів поставки до пунктів споживання за визначеним планом; на четвертому етапі вирішується задача визначення оптимального плану перевезень автотранспортом існуючих марок за всіма знайденими на третьому етапі маршрутами як рішення наступної задачі лінійного програмування. Запропонований алгоритм рішення транспортної задачі для складних схем перевезень вантажів при обслуговуванні клієнтів, що розташовані на логістичному полігоні певного логістичного кластеру, є комплексним. Він дозволяє у певній послідовності визначити найкоротші відстані маршруту, оптимальний план поставок вантажу замовникам (клієнтам) за критерієм мінімуму сумарних транспортних витрат, множину можливих найкоротших маршрутів, доцільні кількість і тип транспортних засобів для здійснення транспортного процесу за визначеними маршрутами і оптимальним планом перевезень.

**О.М. Сумець**

*Академія внутрішніх військ МВС України, м. Харків*

## **УЗАГАЛЬНЕНИЙ АЛГОРИТМ ВИБОРУ МІСЦЯ РОЗТАШУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ**

На практиці облік великого числа факторів істотно ускладнює проблему вибору місця розташування інфраструктурних об'єктів логістичного кластеру, що обслуговує певний логістичний полігон. Тому дотепер практично не існує розробок, що у комплексі враховували б усю багатоманітність факторів, що впливають на місце розташування вище означених об'єктів.

Аналіз сучасної літератури за досліджуваними питаннями показав, що розробки щодо вибору місця розташування інфраструктурних об'єктів ведуться з використанням двох підходів. Перший підхід у собі містить побудову і використання функції суб'єктивної корисності обраного варіанту місцеположення конкретного інфраструктурного об'єкту. Другий – спирається на облік тільки найважливіших факторів, що впливають на розміщення конкретного інфраструктурного об'єкту логістичного кластеру (ЮЛК).

Однак, який би підхід не був би обраний для рішення завдання вибору доцільного місця розташування ЮЛК, він не буде працювати ізольовано. Таким чином, слід рекомендувати один із наведених підходів використовувати в якості основного, а інший – обов'язково, як додатковий. Розміщення інфраструктурних об'єктів завжди є досить трудомістким процесом, а тому безпосереднім виконавцям необхідно використовувати для аналізу всі можливі підходи і методи. І тільки після цього приступати до відпрацювання рішення щодо вибору місця розташування конкретного інфраструктурного об'єкту, що структурно входить до логістичного кластеру.

За умови, якщо логістичний полігон певним чином вже склався, то прийняття рішення щодо розміщення конкретного інфраструктурного об'єкту логістичного кластеру може бути виконано за восьмикроковим алгоритмом, аналогова модель якого наведена на рис. 1.





Рис. 1. Алгоритм вибору місця розташування інфраструктурного об'єкту логістичного кластеру в межах логістичного полігону

**А.Г. Хромих, О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ІНТЕГРАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ УПРОВАДЖЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ**

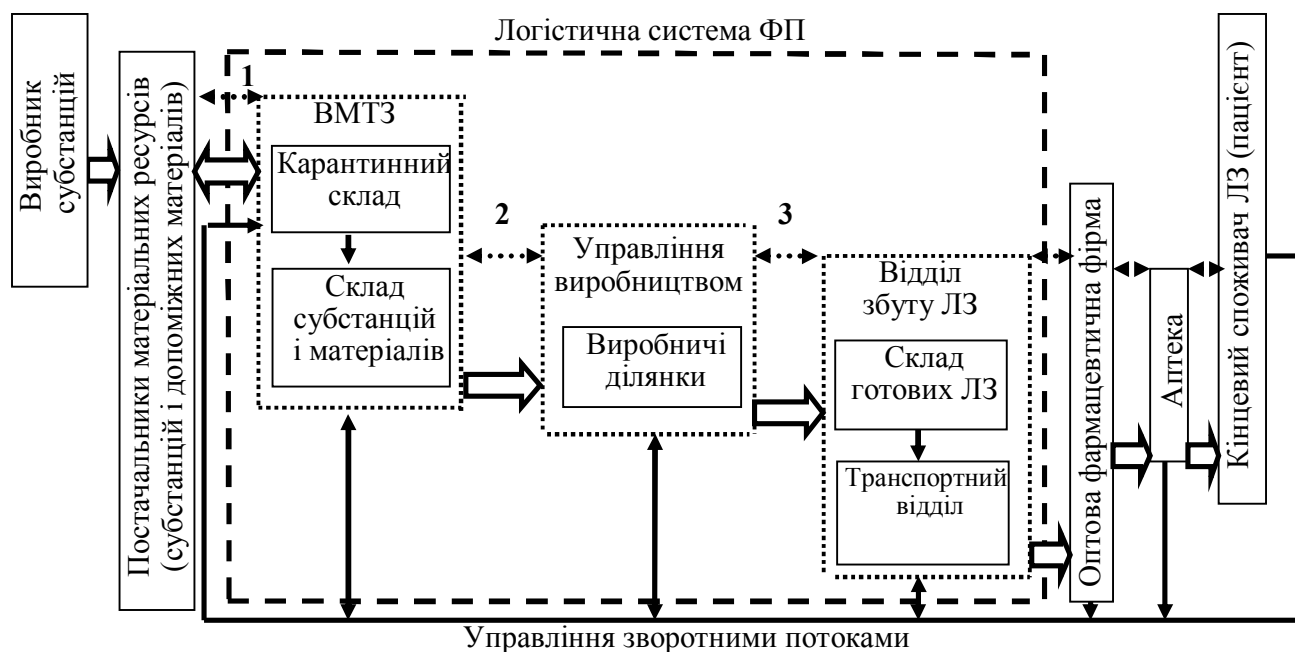
В умовах ринкової економіки відповідно до вимог стандартів якості для фармацевтичної галузі суттєвого значення набуває якість управління ланцюгами поставок. Вирішення цієї проблеми досягається завдяки впровадженню належних фармацевтичних практик (GMP, GDP, GSP) і стандартів ISO в діяльність фармацевтичного підприємства (ФП). Головна мета впровадження міжнародних стандартів якості у фармації полягає в тому, щоб спроектувати прозорий ланцюг всіх логістичних бізнес-процесів.

При формуванні логістичних бізнес-процесів необхідно розглядати кожен бізнес-процес як дискретну одиницю єдиного логістичного механізму функціонування ФП. У зв'язку з цим виникає проблема сумісності окремих бізнес-процесів та їх взаємодії в загальній системі процесів ФП. На підставі проведеного аналізу було виявлено, що при формуванні ефективної логістичної системи (ЛС) ФП її головні бізнес-процеси повинні бути інтегровані в наскрізному управлінні всіма потоками в ланцюзі поставок. Організація діяльності ФП на цій основі дозволить оптимізувати управління товарорухом лікарських засобів (ЛЗ) та повною мірою забезпечити дотримання міжнародних стандартів якості і належних практик.

Найважливішим правилом, якого необхідно дотримуватися при формуванні логістичних бізнес-процесів у ланцюзі поставок, є зосередження відділів, які здійснюють управління потоками ФП, в єдиний підрозділ для забезпечення оптимально руху ресурсів, з врахуванням безперервних змін зовнішнього середовища, які вимагають постійного моніторингу, а також врахування змін внутрішніх і наскрізних процесів. Тільки в цьому випадку ФП зможе вирішувати логістичні завдання, спрямовані на своєчасне забезпечення

населення якісними і безпечними ЛЗ за доступною ціною, на системному рівні, що є обов'язковою умовою успішної діяльності ЛС і ФП в цілому.

Схематичне зображення концептуальної моделі інтеграції логістичних бізнес-процесів у ланцюзі поставок ФП наведено на рисунку.



Умовні позначення:

→ Рух матеріальних ресурсів

..... → Рух інформаційних потоків: 1. План закупівлі субстанцій і матеріалів. 2. План виробництва ЛЗ. 3. План відвантаження ЛЗ.

ВМТЗ - відділ матеріально-технічного забезпечення

Рис. Інтеграція логістичних бізнес-процесів у ланцюгу поставок ФП

Наведене графічне подання інтеграції логістичних бізнес-процесів показує, як вартість ЛЗ формується протягом всього ланцюга поставок, і «виявляється» лише на останній стадії - при продажу споживачу. На вартість ЛЗ впливає загальна ефективність операцій, в тому числі транспортних і маркетингових, по всьому ланцюгу поставок. Як свідчать проведені дослідження, проектування інтегрованих логістичних бізнес-процесів у логістичному ланцюзі дозволяє: уникнути непотрібних помилок при побудові ЛС ФП, скоротити строки її створення, а також забезпечувати високу якість функціонування єдиної системи оцінки результативності виконання вимог міжнародних стандартів якості і належних практик.

**А.П. Юрченко**

*ТОВ «Кристар-Трейд»*

**О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУДИТУ ПРОЦЕСУ СКЛАДУВАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Найбільш актуальними проблемами фармацевтичних підприємств, є відсутність сучасних методів та технологій управління складською діяльністю; відсутність можливості оперативного обміну інформацією між всіма учасниками процесу; значна тривалість оформлення супровідних документів; незадовільний рівень обліку і системи інформаційного забезпечення складів, низький рівень автоматизації складських робіт; недостатній рівень контролю за рухом товарів; відсутність на більшості фармацевтичних підприємств сучасної складської техніки і технологій; відсутність ефективних систем мотивації персоналу. Проблема підвищення ефективності роботи складів на фармацевтичних підприємствах за допомогою використання сучасних технологій управління є однією із самих актуальних. Одним із інструментів вирішення цієї проблеми є проведення логістичного аудиту, метою якого є удосконалення транспортних та логістичних процесів, оптимізації ланцюга постачань, скорочення логістичних витрат та виявлення вузьких місць роботи складів. Аналіз наукових праць свідчить про відсутність відповідного методичного забезпечення щодо проведення логістичного аудиту процесу складування матеріальних ресурсів на підприємствах по виробництву лікарських засобів (ЛЗ). Теоретичні аспекти логістичного аудиту досліджувалися в роботах таких зарубіжних вчених, як Д. Бауерсокс, Дж. Р. Сток та Д.М. Ламберт, Д. Уотерс, К. Лайсонс, М. Кристофер. Дослідженню окремих аспектів логістичного аудиту присвячені наукові праці і українських вчених: Р.Р. Ларіної, Н.І. Чухрай та О.Б. Гірної, Є.В. Крикавського, О.В. Горбенка, А.Г. Загороднього, О. Москаленка, М.А. Окландера та ін. У фармації дослідженню окремих аспектів логістичного аудиту присвячені роботи Громовика Б.П., Мнушко З.М., Посилкіної О.В., Дорохової Л.П., Куценка С.А. Перед початком проведення логістичного аудиту складів фармацевтичного підприємства необхідно зрозуміти як працюють склади на теперішній час, як вони пов'язані з іншими підрозділами підприємства, які існують потоки інформації між ними тощо. Дане завдання вирішується на етапі аудиту складської логістики фармацевтичного підприємства. Логістичний аудит процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичному підприємстві доцільно поводити за алгоритмом, який наведено в таблиці 1.

*Таблиця 1*

Алгоритм проведення логістичного аудиту процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичному підприємстві

Етап	Назва роботи
I етап	Формування мети і завдань логістичного аудиту процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичному підприємстві
	1.Визначення відповідальних осіб. 2.Визначення проблем та встановлення цільових показників. 3.Визначення критеріїв та напрямків аудиту.
II етап	Аналіз існуючого стану процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичному підприємстві
	1.Визначення сильних і слабких сторін. 2.Детальна характеристика роботи складу фармацевтичного підприємства.
III етап	Сбір і обробка необхідної інформації
	1.Розробка анкет.
	2.Вивчення анкет.
	3.Вивчення внутрішніх документів.
	4.Обробка результатів анкетування.
	5.Обробка вибірки документів. 6.Обробка статистичних даних
IV етап	Формування системи ключових показників для проведення логістичного аудиту процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичних підприємствах
V етап	Формування регламенту логістичного аудиту процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичних підприємствах
VI етап	Логістичний аудит складу фармацевтичного підприємства
	1.Аудит розміщення складу
	2.Аудит дотримання умов зберігання ЛЗ
	3.Аудит внутрішнього переміщення запасів на складі
	4.Аудит внутрішнього транспорту
VII етап	Розробка рішень по ліквідації «вузьких місць»
VIII етап	Висновки та рекомендації щодо поліпшення складської діяльності фармацевтичного підприємства

В результаті проведених досліджень, з метою формалізації логістичної моделі складу фармацевтичного підприємства необхідно підготувати наступні аналітичні звіти для проведення логістичного аудиту: аналіз номенклатури ЛЗ; дані про асортимент субстанцій і матеріалів, запаси по групам, обіговість груп; аналіз грузопотоків; детальний опис руху кожної складської групи товару на складі; технології; матеріальне забезпечення; класифікація та характеристика складської техніки. З метою виявлення вузьких місць процесу складування матеріальних ресурсів фармацевтичного підприємства необхідно описати склад як бізнес-структуру та регламенти всіх бізнес-процесів. До регламентів повинен додаватися документ із значеннями ключових показників ефективності

діяльності складу. Після отримання звітів їх необхідно детально проаналізувати з метою формалізації проблем та виявлення і мінімізації прихованих логістичних витрат в процесі складування матеріальних ресурсів фармацевтичного підприємства. З метою організації логістичного аудиту процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичному підприємстві розроблена система ключових показників, до яких відносяться: показники, які характеризують інтенсивність роботи складу (складський вантажообіг, питомий вантажообіг складу, коефіцієнт нерівномірності завантаження складу, вантажопереробка); показники, які характеризують ефективність використання складських площ (коефіцієнт використання площі складу, пропускна здатність складу, коефіцієнт інтенсивності використання складського простору); показники, які характеризують ефективність використання складського обладнання (частка складського обладнання в загальній вартості обладнання фармацевтичного підприємства, коефіцієнт технічного оснащення складу, коефіцієнт автоматизації складських робіт); показники, які характеризують рівень збереженості вантажів (коефіцієнт крадіжки матеріальних ресурсів, відсоток прострочених субстанцій і ЛЗ, коефіцієнт порчі матеріальних ресурсів); показники, які характеризують ефективність роботи складського персоналу (продуктивність праці складських робітників, коефіцієнт навантаження одного працівника складу); показники, які характеризують фінансові результати роботи складу: частка логістичних витрат в загальних витратах, частка заробітної плати працівників складу в загальному ФЗП). Таким чином, проведення логістичного аудиту процесу складування матеріальних ресурсів на фармацевтичному підприємстві дозволить: виявити «вузькі місця» в роботі складу; оцінити логістичний потенціал виробничих потужностей складу; виявити потенційні резерви зниження логістичних витрат на складування матеріальних ресурсів; визначити варіанти удосконалення систем управління запасами; підвищити продуктивність праці робітників складу фармацевтичного підприємства; розробити рекомендації щодо удосконалення роботи складу фармацевтичного підприємства.

**Я.С.Левченко, аспірант**

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## **Особливості діяльності транспортно-експедиційних фірм Черкаського регіону**

### **АНОТАЦІЯ**

Проведено дослідження транспортно-експедиційних підприємств, виявлено основні проблеми, недоліки та особливості в їх функціонуванні.

Ключові слова: експедитор, логістика, ліцензія, транспортно-експедиційна діяльність.

**Постановка проблеми.** В сучасному світі транспортно-експедиторська діяльність і транспортно-експедиторські послуги є невід'ємною частиною підприємницької діяльності, транспортних перевезень, логістики, і зокрема зовнішньоекономічної діяльності. Транспортно-експедиторська галузь є дуже актуальною і важливою, як для фізичних і юридичних осіб, так і для науковців. Транспортно-експедиторські послуги використовуються для полегшення здійснення перевезень та виконує посередницькі функції. Хоча ця тема є дуже розповсюдженою, вона ще досі потребує подальших досліджень і вивчень, особливо це стосується теоретичного аспекту.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** вітчизняного та зарубіжного досвіду дозволяє зробити висновок, що в організації та функціонуванні транспортно-експедиційних фірмах присутні ряд особливостей, які характеризуються:

- Умовами оплати праці експедитора.
- Організацією взаємодій між посередницькими підприємствами.
- Необхідністю укладання угоди.
- Укладання угоди не є умовою виконання експедитором поставленого завдання.
- Відносини з експедитором.

Основною метою є дослідження функціонування транспортно-експедиційних підприємств, виявлення основних проблем, недоліків та особливостей в їх функціонуванні.

**Виклад основного матеріалу.** Автором проведено опитування керівних працівників наступних транспортно-експедиційних фірм Черкаської області: ТОВ «Юніверс Лоджістикс», ТОВ «Черкаська Універсальна база-2001», ТОВ «Сміла транс», ТОВ «Інфо кар», ЗАТ «Блейрас Україна», ЗАТ «Златотранс», ПСП «Ньютон Транс», ПП «АВ – транс», ПП «Компанія енергія», ПП «БУТ», ФОП Башилов, ФОП Ворона, ФОП Гуцал, ФОП Домашенко, ФОП Сундуков.

Дані підприємств обрані на основі використання основних засад методу вибіркового спостереження та визначено сукупність підприємств даної галузі.

Опитуваним були поставлені наступні запитання:

1. Чи є в структурі фірми відділ маркетингу?
2. Чи проводяться підприємством маркетингові дослідження?
3. Використовуються математичні моделі оцінки транспортних послуг?
4. Чи використовується комп'ютерна техніка для статистичної обробки даних?
5. Чи проводиться рекламна політика фірми?
6. Використовується в діяльності фірми Internet?

За отриманими результатами можна зробити висновок, що для більшості транспортно-експедиційних фірм Черкаської області поставлені питання є не вирішеними, так як із 15-ти підприємств лише ТОВ «Юніверс Лоджістикс», ЗАТ «Блейрас Україна» та ПСП «Ньютон Транс» цілеспрямовано займається маркетингом, а їх керівництво використовує принципи наукового підходу до організації своєї діяльності. Таким чином, проведений автором аналіз діяльності транспортно-експедиційних підприємств дозволив виявити наступні недоліки: діяльність експедиторів, в основному, орієнтована лише на збільшенні кількості угод, використовуються, в основному, лише експертні методи оцінки вартості транспортних послуг, низький рівень використання нових інформаційних технологій, в інформаційній системі транспортно-



експедиційних фірм відсутня маркетингова складова, відсутність ефективної рекламної політики.

Відповідно даним, наданими підприємствами, що потрапили до вибіркової сукупності, на даний час спостерігається зростання пропозиції всіма галузями господарства на ринку транспортних послуг Черкаської області. (рисунок 1). В зв'язку з цим для забезпечення ефективної роботи в сучасному транспортно-експедиційному підприємстві повинен працювати, щонайменше, спеціаліст-маркетолог.

За даними транспортно-експедиційного підприємства «Ньютон Транс» в 2005 році в Черкаській області працювало 985 посередників на ринку транспортних послуг. На сьогоднішній день ця цифра сягає близько 3000. При такому рівні конкуренції, для забезпечення прибутковості свого бізнесу, транспортно-експедиційні фірми повинні постійно проводити маркетингові дослідження.

На даний час керівники українських транспортно-експедиційних підприємств недооцінюють важливість проведення маркетингових досліджень. Доказом того слугує той факт, що в крупних транспортно-експедиційних компаніях відсутній не лише відділ маркетингу, але й спеціаліст, що виконує функції управління маркетингом. Економічна та політична нестабільність суттєво знижують інвестиційну привабливість та інвестиції в автотранспортну галузь. Цьому підтвердженням є дані отримані в Черкаському обласному статистичному управлінні (рисунок 2).

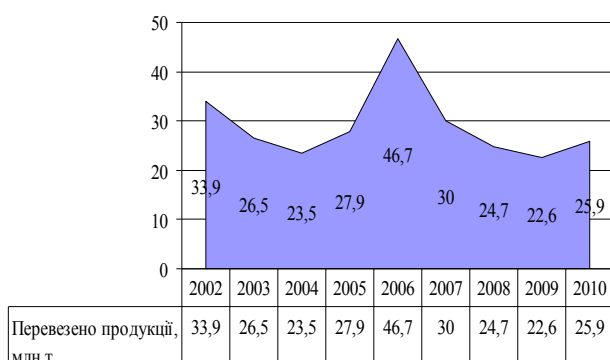


Рисунок 1 - Пропозиція на ринку транспортних послуг Черкаського регіону

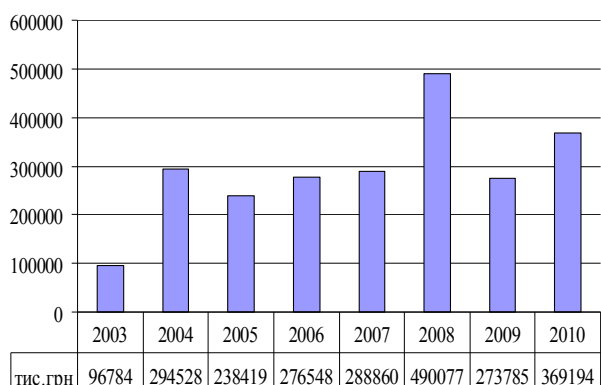


Рисунок 2 – Інвестиції в транспортну галузь Черкаського регіону

Не дивлячись на те, що пропозиція транспортних послуг в 10 разів перевищує попит і зацікавленість в продажі послуги перш за все притаманна продавцеві, тому й комісію за здійснення угоди оплачує продавець. Дуже часто продавець не має коштів для оплати посередницьких структур, тому комісія може виплачуватися з суми отриманої від продажу послуги або ж за рахунок надбавки на ціну послуги що пропонується до продажу.

Необхідно відмітити, що особливістю українського ринку транспортно-експедиційних послуг є відсутність цивілізованих методів організованої співпраці фірм. В Україні послуга, яка виставляється до продажу, як правило, дублюється в декількох фірмах. В США клієнт укладає угоду лише з одним агентством, але це зовсім не означає, що продавати послугу буде лише одна агенція. Тоді комісія за вдало проведену операцію пропорційно буде розподілена між учасниками. На думку експертів, єдиний банк даних робить бізнес в декілька разів більш ефективним. Відповідно інформація такого банку повинна бути цілком конфіденційною.

В Україні відсутнє ліцензування експедиційних фірм, що обмежує розвиток ринку транспортно-експедиційних послуг. Звідси виникає складність взаємної співпраці, ворожа конкуренція підприємств, небажання фірм об'єднатися для загального діла, жага швидкої наживи.

Згідно з даними Міжнародної федерації експедиторських асоціацій (FIATA) на сьогодні 75 — 80% відправлень генеральних і контейнеризованих зовнішньоторговельних вантажів оформляється не вантажовідправниками, а за їх дорученням експедиторськими й агентськими підприємствами. Асоціацію міжнародних експедиторів України (АМЕУ) було створено в 1994 р. і вже з 1995 р. вона є національною асоціацією FIATA. На сьогодні АМЕУ об'єднує понад 130 експедиторських підприємств України, що забезпечують організацію понад 50% імпорتنих і експортних перевезень вантажів і понад 70% транзиту всіма видами транспорту.

Питання частіше полягає в тому, як знайти надійного експедитора, де, яким чином і за якими критеріями слід його вибирати.

З 2003 р. в Україні відповідно до ISO-9000 запроваджено добровільну сертифікацію якості транспортно-експедиторських послуг, що дає змогу заповнити відсутність ліцензування і забезпечить одержання гарантованих кваліфікованих транспортно-експедиторських послуг у повному обсязі.

**Висновки.** Вищезазначені особливості вітчизняного ринку транспортних послуг дають яскраву картину його стану на сучасному етапі і повинні враховуватися при проведенні дослідження як по відношенню до споживача так і в відношенні дослідження діяльності суб'єктів та їх організації на ринку транспортних послуг.

#### Література

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – 416 с.
2. Статистичний збірник “Транспорт та зв’язок Черкаської області”, 2010
3. [www.ck.ukrstat.gov.ua](http://www.ck.ukrstat.gov.ua)
4. [www.lardi-trans.com](http://www.lardi-trans.com)
5. Баринов В.А. Антикризисное управление Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ). -М., ФБК-ПРЕСС. - 2005. - 488 с.

*Я.С.Левченко, аспирант*

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет*

#### **Особенности функционирования транспортно-экспедиторских предприятий Черкасского региона**

Ключевые слова: экспедитор, логистика, лицензия, транспортно-экспедиторская деятельность.

УДК 63.21.2

*Y.S.Levchenko, graduate student*

*Kharkiv National Automobile and Highway University*

#### **Features of activity transport expeditionary firms of the Cherkasy region**

Keywords: dispatch, logistic, license, transport expeditionary activity.

### СЕКЦІЯ 3

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ

**О.Ю. Єгорова**

*Харківська національна академія міського господарства, м. Харків*

**Ю.В. Єгорова**

*Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури,  
м. Харків*

### **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Одним з пріоритетних завдань економічної політики в Україні на сьогодні залишається перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку, оскільки практика доводить, що саме інноваційні зрушення здатні не тільки забезпечити високі показники економічного зростання і конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, але і вирішити певні соціальні та екологічні проблеми. Поняття інноваційної моделі тісно пов'язане з поняттям інноваційної політики держави, тому, на наш погляд, доцільно розглядати інноваційну модель через призму інноваційної політики. Виділяють чотири варіанти інноваційно-інвестиційної політики (моделі), які були пріоритетними в різні періоди, в різних промислово розвинутих країнах та в різних поєднаннях: політика “технологічного поштовху” виходить із того, що пріоритетні напрями розвитку науки й техніки має визначати держава, яка володіє для цього необхідними матеріальними ресурсами та інформаційним забезпеченням; політика ринкової орієнтації визнає провідну роль ринкових ресурсів у виборі напрямків розвитку науки й техніки; політика соціальної орієнтації передбачає визначене соціальне регулювання наслідків НТП; комплексна політика, спрямована на зміну економічної структури господарського механізму. Досліджуючи модель інноваційно-інвестиційного розвитку України, слід звернути увагу на такі її особливості: по-перше, інноваційна політика є більш широким поняттям, ніж

науково-технічна, яка традиційно зводиться до вибору пріоритетів у науці й техніці; по-друге, інноваційна діяльність тісно пов'язана з інвестиційною. Проблема співвідношення і взаємозв'язку інновацій та інвестицій взагалі вимагає окремого аналізу. Як правило, саме інвестиція є прямим носієм інновації, отже, реалізація інноваційної політики в несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Ефективна реалізація інноваційної політики неможлива без створення інноваційної інфраструктури – сукупності підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, маркетингові, консалтингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Перш за все, це: великі конкурентоспроможні фінансово-промислові корпорації; інноваційні фінансово-кредитні установи (центральна та регіональні); технологічні парки, а саме – комплекси підприємств та організацій з визначеними науково-технічними напрямками. Зазначені комплекси об'єднують дослідження, розробки та виробництво і на основі розвинутої підприємницької діяльності забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції та реалізацію нових високих технологій. Матеріальною базою інноваційної структури є велика наукова організація і територія з розвинутою науковою, виробничою, господарською та соціальною інфраструктурою, об'єкти якої орієнтовані на розробку і впровадження нових технологій, машин та матеріалів.

Реальна економічна ситуація в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність. Наявний обсяг вкладень не забезпечує передумов економічного зростання і, навіть, повноцінного відтворення наявного стану. Для запобігання постійного споживання виробничого потенціалу необхідно розробити адекватний ринковим відносинам інвестиційний механізм, який органічно поєднає форми приватного і державного інвестування та забезпечить оптимізацію взаємозв'язків різних суб'єктів інвестиційної діяльності.

**О.В. Доровський**

*ТОВ «ФК «Здоров'я», м. Харків*

**О.В. Літвінова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

### **ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»**

Одним з механізмів створення умов для розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі є впровадження нововведень, оскільки конкурентоспроможність на світовому ринку все більше залежить від продукції, в основу якої покладені нові знання. Накопичений досвід свідчить, що чим наукоємнішою є ідея інновації, тим довшим є її життєвий цикл і більший ефект від її комерціалізації. Мета роботи – аналіз системи управління інноваційною діяльністю ТОВ «ФК «Здоров'я» за період 2003 – 2010 рр. Відомо, що інноваційний процес з використанням патентних активів, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємства, здійснюється з використанням одного з двох основних підходів. Перший з них припускає створення, патентування і освоєння нововведень силами і засобами компанії. Інший шлях, заснований на використанні тих або інших форм партнерства, яке припускає освоєння запозичених нововведень за допомогою придбання на них ліцензій, створення спільних підприємств, злиття або поглинання інших компаній, створення стратегічних союзів з використанням перехресного ліцензування. Про інноваційну активність ТОВ «ФК «Здоров'я» можна судити як по інтенсивності патентування об'єктів інтелектуальної власності, так і по активності патентно-ліцензійної діяльності. Дослідження проводилися з використанням даних оперативного обліку і статистичної звітності ТОВ «ФК «Здоров'я», баз даних в мережі Інтернет: Укрпатент, Роспатент, Державний експертний центр МОЗ України. В результаті проведених досліджень за показником подачі заявок на винаходи виявлена стадія активного зростання інноваційного розвитку підприємства, яка характеризується чіткою, позитивною і достатньо активною динамікою. За показником отримання патентів динаміка інноваційного розвитку підприємства декілька

сповільнюється, хоча і продовжує залишатися позитивною. Отримані дані свідчать про поступальний динамічний розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок підприємства. Аналіз динаміки подання заявок та одержання свідоцтв на торговельні марки ТОВ «ФК «Здоров'я» дозволяє зробити висновок про використання підприємством переваг вказаного захисту, який сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції, є гарантією монопольного права на її використання. Практично всі торговельні марки вводяться в цивільний оборот ТОВ «ФК «Здоров'я». Оформлення фармацевтичних препаратів (кольори, логотипи, зображення на впакуванні) ТОВ «ФК «Здоров'я» реєструє як промислові зразки. Встановлено, що витрати на придбання прав і підтримку чинності патентів на винаходи, промислові зразки, свідоцтв на товарні знаки також по даному підприємству мають стійку позитивну динаміку. Про активність патентно-ліцензійної діяльності підприємства свідчить 6 укладених договорів про передачу виключних прав на об'єкти інтелектуальної діяльності. Дані реєстрації та перереєстрації препаратів ТОВ ФК «Здоров'я» також підтверджують, що інноваційна активність мала достатньо стійку тенденцію до зростання. Таксономічний аналіз інтегрального показника інноваційної діяльності дозволяє зробити висновок, що на ТОВ «ФК «Здоров'я» існує позитивна тенденція щодо впровадження нових прогресивних технологічних процесів. Таким чином, узагальнюючи результати досліджень, можна зробити висновок, що ТОВ «ФК «Здоров'я» при здійсненні своєї інноваційної діяльності як патентує об'єкти інтелектуальної власності, так використовує форму партнерства, яка припускає освоєння придбаних ліцензій на нововведення. Отже, за характером інноваційної діяльності ТОВ «ФК «Здоров'я» можна віднести до категорії інноваційно активних. Це сприяє активному оновленню асортиментного портфеля підприємства, виходу на нові ринки збуту, завоюванню міцних конкурентних переваг в довгостроковому періоді, стрімкому розвитку компанії.

**М.В. Жаболенко**

*Донецкая академия автомобильного транспорта, г. Донецк*

## **ЛОГИСТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В современных условиях Украины необходимы новые системы и механизмы управления: развитием инновационной составляющей экономики, основанных на последних достижениях науки и техники и активной коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Под инновациями мы понимаем результат комплекса взаимосвязанных видов деятельности по созданию новшеств, организации их производства и реализации на рынке на основе последовательного финансирования инвестиционного процесса на всех стадиях инновационной деятельности.

Реализация инновационной деятельности осуществляется в определенной последовательности на основе управленческих действий по продвижению процесса и соответствующего финансирования. Поскольку инновационная деятельность подобна потоку, то к ней может быть применено логистическое управление.

Сама по себе логистика представляет собой управление потоковыми процессами на основе использования логистических принципов, так называемых «7П» (Правильный товар, в Правильном месте, в Правильное время, Правильного количества, Правильного качества, в Правильной упаковке, с Правильными затратами). Имеется в виду создание и поставка товара в нужное время и место, оптимального количества и качества с минимальными затратами на разработку, изготовление, упаковку и движение. Логистические принципы позволяют выполнить управленческие задачи более эффективно, чем просто управление. Поэтому под логистическим управлением мы понимаем управление потоковыми процессами на основе использования логистических принципов.

Многие логисты понимают логистику не только как снабжение или сбыт, а гораздо шире, как управление потоковыми процессами, имея в виду материальную логистику товаров, услуг, информационную логистику,



финансовую. Управление потоком создания, рыночного распределения и использования инновации, по нашему мнению, можно назвать инновационной логистикой. Более того, инновационная деятельность должна управляться на основе логистических принципов, то есть к ней целесообразно применить логистическое управление как наиболее эффективное, построенное на принципах оптимизации процесса и стремящееся к минимизации затрат или максимизации эффекта.

Организационно-экономическим механизмом инновационной логистики и ее методологической базой должны выступить специализированные структуры инновационного логистического сервиса, которые реализуют объективную закономерность современного этапа рыночной экономики. Она заключается в дальнейшем разделении труда во всей общественно полезной, в том числе и научной деятельности, а также в естественной в условиях глобализации.

Таким образом, развитие инновационной и, в частности, инновационной стратегической логистики является для многих рыночных структур, корпоративных и ассоциативных объединений, отраслей, регионов важным фактором и предпосылкой наращивания логистического потенциала. Это означает способность и готовность рыночных структур к эффективной организации совокупных потоковых процессов на основе оперативного и стратегического управления. Эти процессы в условиях глобализации мировой экономики становятся преобладающими и оказывающими прямое влияние на качество продукции и услуг, затраты по их производству и предоставлению, гибкость (реактивность) логистических систем, а значит, на их конкурентоспособность.

**Т.В. Ибрагимхалилова**

*Донецкая академия автомобильного транспорта, г. Донецк*

## **ОБ ИННОВАЦИЯХ В УПРАВЛЕНИИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ**

Одной из важных инноваций первой половины XXI века является переход к интегральному социокультурному строю, одним из направлений которого выступит революция в образовании, цель которой привести в соответствие уровень знаний и навыков человека с окружающим миром, в котором он живет и трудится.

Инновации в содержании образования заключаются в переориентации на постиндустриальную научную парадигму и реалии XXI века: в методах преподавания, ориентированных не на запоминание большого объема стандартизированных, быстро стареющих знаний, а на креативную педагогику, на способность находить неожиданные эффективные решения в нестандартных ситуациях; в применении современных информационных технологий в образовании, позволяющих более оперативно осваивать и обновлять сумму знаний; в распространении непрерывного образования и дистанционного обучения, дающих возможность на всем протяжении жизни человека получать и обновлять знания, быстрее адаптироваться к переменам. Важнейшей стороной и фактором эффективности образования является повышение способности идти на инновации и умело их осуществлять.

Перед высшим образованием открываются новые горизонты, связанные с инновационными технологиями, которые способствуют созданию новых знаний, управлению ими, их распространению.

В современных условиях для успешного функционирования ВУЗов на рынке образовательных услуг необходимым условием является использование современных подходов в управлении их жизнедеятельностью.

Множество научных исследований и публикаций, изучающих отечественный рынок образовательных услуг и отношений, характеризующих его, показывают, что теоретический и практический опыт традиционных

методов управления сегодня разумно соединяется с научными основами маркетинга, менеджмента и информационными технологиями математического и экономического моделирования.. Кроме того, начинают использовать логистические подходы к управлению объектами социальной сферы, в том числе образованием.

Поиск адекватных методов управления учебными заведениями становится актуальной и, как подтверждает практика, не простой проблемой. Все это предопределяет широкое поле для научных исследований в области управления системой образования, в которой отношения производителя и потребителя образовательных услуг приобретают специфическую (экономическую) сущность. Она включает в себя определенную среду функционирования конкретной социально-экономической системы по удовлетворению спроса потребителя, а также структуру и форму, которыми определена сама система.

В настоящее время реально ощущается потребность в разработках по совершенствованию организации управленческого труда в сфере образования и перевода его на реально научную основу в условиях проводимых реформ, а также в научно обоснованных методологических подходах в регулировании отношений производителя образовательных услуг (образовательного учреждения - ВУЗа) и потребителя (студента, слушателя).

Таким образом, интеграция стратегии менеджмента, маркетинга и логистики тесным образом связана с решением задач по оптимизации и продвижению образовательных услуг, что, в свою очередь, заключается в нахождении и поиске рациональных форм и методов управления социально-экономическими системами, которые способствуют повышению научного уровня руководства, особенно в сфере рыночных конкурентных отношений и в условиях повсеместного использования информационных технологий.

**О.В. Літвінова, О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**С.А. Куценко**

*ВАТ «ХФЗ «Червона зірка», м. Харків*

## **НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На теперішній час стан та ефективність системи управління інтелектуальним капіталом визначає конкурентоспроможність, стратегічні позиції та перспективи розвитку сучасного фармацевтичного підприємства. До того ж, збалансована та ефективна система управління інтелектуальним капіталом дозволяє підприємству своєчасно та адекватно реагувати як на поточну ринкову ситуацію, так і на глобальні процеси, які відбуваються на світовому фармацевтичному ринку. Мета роботи – опрацювання методичних підходів до оцінки інтелектуального капіталу фармацевтичних підприємств на прикладі ВАТ «ХФЗ «Червона зірка». Аналіз теоретичних робіт свідчить, що традиційно до складу інтелектуального капіталу автори включають людський, структурний та ринковий капітал. Людський капітал, здебільшого розглядається як сукупність компетенцій персоналу і методів управління, які направлені на оптимізацію використання їх професійних здібностей, умінь і навиків діяльності в компанії. Під структурним капіталом найчастіше розуміють сукупність інформаційних технологій, інтелектуальної власності (патенти, ліцензійні угоди), ноу-хау, ідеї та ін. Ринковий капітал, на думку багатьох авторів, це цінність, яка пов'язана з відносинами з клієнтами – фірмове найменування, переваги покупців, списки клієнтів, торговельні марки. В роботі досліджено і проаналізовано етап управління складовими інтелектуального капіталу в умовах ВАТ «ХФЗ «Червона зірка». Про стан системи управління людським капіталом свідчить рівень винахідницької активності, співпраці фармацевтичного підприємства з університетами і НДІ. Аналіз структурного капіталу проводився за наступними показниками: кількість поданих заявок та одержаних в Україні патентів на винаходи та

корисні моделі, витрати на придбання та підтримку чинності охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності. У ході аналізу ринкового капіталу було досліджено кількість поданих заявок та одержаних свідоцтв на торговельні марки. Виявлено, що частка патентів, одержаних винахідниками ВАТ «ХФЗ «Червона зірка» на винаходи і корисні моделі в Україні від їх загальної кількості у період 2004–2010 рр. становила, %: 2004 р. – 7, 2005 – 0, 2006 р. – 10, 2007 р. – 17, 2008 р.– 17, 2009 р. – 10, 2010 р. – 31. Як наслідок, в умовах зростаючої конкуренції нематеріальні активи ВАТ «ХФЗ «Червона зірка» забезпечують монопольне право в Україні з виробництва таких інноваційних препаратів, як Клімапін, Равісол, мазь тіотризоліну, Седофлор, Угрин, Фітодент, Фітосед та ін. Це дозволяє підприємству отримувати стабільні доходи на ринку в довгостроковому періоді. Крім того, винахідники підприємства отримали 4 патенти на винаходи у Російській Федерації, що підтверджує наявність комерційних інтересів на даній території. Препарати ВАТ «ХФЗ «Червона зірка» захищені 36 свідоцтвами на торговельні марки, які індивідуалізують лікарські засоби шляхом їх виділення з маси аналогічних препаратів. Аналіз управління людським капіталом підприємства виявив достатню винахідницьку активність, а також співпрацю з університетами і НДІ. За допомогою таксономічного аналізу встановлено, що динаміка інтегрального показника оцінки системи управління інтелектуальним капіталом на вітчизняному підприємстві ВАТ «ХФЗ «Червона зірка» має характер складного коливального процесу з позитивною тенденцією. Проведені дослідження свідчать, що раціональне управління інтелектуальним капіталом дозволяє ВАТ «ХФЗ «Червона зірка» підтримувати і розширювати якість і ефективність своєї діяльності, збільшити на фармацевтичному ринку України частку вітчизняних препаратів, які доступні для широких верств населення. Таким чином, ВАТ «ХФЗ «Червона зірка» необхідно зберігати досягнутий результат і нарощувати інноваційні можливості.

**Т.Д. Москвітіна**

*Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

## **ІННОВАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ВЗІРЕЦЬ ДЛЯ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ**

Європейська Комісія, до складу якої входять по одному комісару із кожної з 27 країн Європейського Союзу шостого жовтня 2010 року затвердила у Брюсселі документ під назвою «Флагманська ініціатива Європа-2020», в якому визначено основні напрями інноваційної діяльності Європейського Союзу.

В документі визначено, що під час подолання економічної кризи та підвищення глобальної конкуренції, головним завданням підприємств Європейського Союзу є підвищення їх конкурентоспроможності і створення нових робочих місць, а в цілому майбутнє ЄС залежить від розвитку інноваційної діяльності, здатності впроваджувати інновації в продукцію, послуги, бізнес-процеси та моделі.

Тому, саме інновації є ключовою складовою Стратегії Європи 2020. Вони є найкращим засобом вирішення таких проблем, як зміни клімату, дефіцит енергетичних ресурсів, охорона здоров'я, старіння населення та інших.

Європейський Союз має великий економічний потенціал. Сьогодні економічний успіх ЄС вимірюється здатністю спільного ринку, що охоплює майже півмільярда споживачів. Багато змін до кращого в Європейському Союзі здійснювалося на засаді інновацій, але Європейська Комісія стверджує, що необхідно зробити набагато більше в галузі інноваційної діяльності, з інвестування якої США і Японія випереджають Європейський Союз, а Китай дуже стрімко розвиває цю галузь.

Експерти ЄС стверджують, що необхідно розробляти стратегічний підхід до інноваційної діяльності, ресурси використовувати дуже економно та ефективно, всі доступні засоби спрямовувати саме для сприяння інноваціям, на самому високому рівні слідкувати за новаціями в різних галузях, застосовувати

комплексний, системний підхід до розвитку в Європейському Союзі інноваційної діяльності.

Для виконання цих завдань необхідні конкретні дії:

- Підвищення інвестицій в освіту. Європейський Союз визнає, що освіта та професійне навчання є життєво важливими для розвитку сучасного суспільства та економіки.
- Отримання найкращого співвідношення ціна/якість. Науково-дослідні організації мають використовувати системний підхід для підвищення ефективності праці та отримання позитивного ефекту синергії.
- Модернізація системи освіти. Приоритетним принципом освіти має стати досконалість. Європейському Союзу необхідно мати більше університетів світового рівня та залучати талановитих закордонних фахівців.
- Створення єдиної системи науково-дослідницької роботи в рамках ЄС. Європейський науковий простір має бути вільним від національних кордонів та інших перешкод для руху знань.
- Підтримка інноваційної діяльності Європейським Інвестиційним банком.
- Підвищення співробітництва між освітою, наукою та бізнесом.
- Усунення всіх бар'єрів на шляху інноваційної ідеї на ринок.
- Прискорення європейських дослідницьких робіт щодо інновацій.
- Отримання звання лідера в галузі соціальних інновацій.
- Покращення співпраці із зарубіжними партнерами в галузі інновацій.

Ці десять кроків на шляху до розвитку інноваційної діяльності в Європейському Союзі, згідно оцінкам експертів, нададуть можливість у 2020 році створити 3700 тисяч робочих місць і збільшити ВВП майже на € 800 мільярдів. Європейська Комісія має намір зробити все для досягнення мети, визначеної у «Флагманській ініціативі Європа-2020».

Отже, наведений Європейською Комісією план дій щодо інноваційної діяльності в Європі є взірцем для країн що розвиваються, зокрема і України, для переходу на інноваційний шлях розвитку.

**О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У ФАРМАЦІЇ**

В умовах зростаючої конкуренції інновації, зокрема, нові оригінальні препарати, прогресивні технології та організаційні рішення значною мірою визначають успіх фармацевтичного підприємства (ФП), забезпечують його фінансову стабільність. Університети та науково-дослідні інститути є ключовою ланкою між ідеєю, знанням, технологією і кінцевим продуктом. Як свідчить практика, трансфер технологій у фармацевтичній галузі здійснюється з використанням одного з двох основних підходів. Перший з них включає некомерційне розповсюдження результатів фундаментальних досліджень у вигляді науково-технічної інформації, Інтернет-ресурсів, конференцій, симпозіумів, виставок, стажувань та ін. Другий шлях заснований на передачі результатів фундаментальних і прикладних досліджень на основі ліцензійних договорів, договорів про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності, договорів про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності та ін.

Вибір виду ліцензії для придбання ФП певного об'єкта інтелектуальної власності (ІВ) залежить від обсягу ринку і самого об'єкта ІВ. Так, невиключна ліцензія надається, коли є постійний попит на продукцію за ліцензією і наявність кількох ліцензіатів не буде перешкоджати її реалізації. Яскравим прикладом є тактика розробників препарату тіотриазолін. Його розробники мають у своєму арсеналі «портфель» патентів на субстанцію тіотриазоліну, лікарські форми (мазь і супозиторії) на його основі, а також цілу низку комбінацій тіотриазоліну з пірацетамом, амідароном, індометацином, ацетилсаліциловою кислотою, карбампазепіном та іншими активними речовинами в різних лікарських формах (патенти України 57476, 43218, 73648, 74920, 74982, 76677, 92872, 8739 та ін.). Зазначені об'єкти ІВ представлені на фармацевтичному ринку України препаратами: Тіотриазолін, таблетки та розчин для ін'єкцій (ВАТ «Артеріум»); краплі очні Тіотриазоліну (ТОВ



«Дослідний завод «ГНЦЛС»); мазь та супозиторії Тіотриазоліну (ВАТ «Хімфармзавод «Червона зірка»); Індотрил, таблетки (ВАТ «Артеріум»); Тіодарон, таблетки (ВАТ «Артеріум»); Тіоцетам, таблетки, розчин для ін'єкцій (ВАТ «Київмедпрепарат»). Отже, диверсифікація інноваційної діяльності створює умови для зайняття найзручніших ринкових позицій. Виключна ліцензія видається лише одному ліцензіату і виключає можливість використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері. Зазначена стратегія перспективна для орфанних препаратів, які мають малий розмір ринку. Трансфер технологій здійснюється також за допомогою укладення договорів на виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Так, в процесі реалізації зазначених договорів ЗАТ НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод» виявлено широкий спектр фармакологічної дії кверцетину (патенти України № 38504, 45147А, 49089, 56688, 57243, 88671 та ін.), а саме його ефективність при лікуванні серцевої недостатності, постменопаузального остеопорозу, медикаментозного гепатиту, порушень функціонального стану мозку при старінні, а також нефропротекторна, хондропротекторна активність. Таким чином, трансфер технологій забезпечує реалізацію майнових прав розробників, а також комерційні переваги для продовження інноваційної діяльності. Відповідає він і інтересам виробників, оскільки вони набувають певні права щодо використання об'єктів інтелектуальної власності, яких не мають інші особи, і в зв'язку з цим можуть окупути свої витрати і отримати прибуток. У трансфері технологій в галузі фармації зацікавлене і суспільство в цілому, оскільки він стимулює наукову активність розробників лікарських засобів і сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняної фармацевтичної промисловості. Результати наукових досліджень стають ліквідним товаром, реалізація яких сприяє розвитку країни і є одним з основних джерел фінансування самої науки.

**М.І. Сидоренко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ РОЗРОБКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРЕПАРАТІВ**

Важливість інноваційного сегменту фармацевтичного ринку обумовлюють два взаємопов'язаних аспекти – економічна вигода для компаній та насичення ринкових ніш із незадоволеним попитом на ліки. Однак, отримання економічної вигоди пов'язане зі значним ризиком, оскільки, як свідчить досвід, значна частина витрат на R&D може виявитись невиправданою через призупинення розробки нового препарату на другій та навіть третій стадії клінічних випробувань. Уникнути надмірних та невиправданих витрат можливо, розробивши систему менеджменту якості фармацевтичної розробки.

Фармацевтична розробка інноваційного препарату – складний та витратоємний процес, отже першим кроком в управлінні його якістю є побудова детальної процесної моделі.

Аналіз наукової літератури та практичної діяльності розробників інноваційних ліків дозволив зробити висновок, що процес фармацевтичної розробки складається з наступних укрупнених підпроцесів: пошук субстанції; розробка препарату; розробка методів контролю; валідація методів контролю; проектування технології; валідація технології; доклінічні випробування; дослідно-промислова апробація; дослідження стабільності; клінічні випробування; розробка та узгодження реєстраційного досьє; реєстрація; передача у промислове виробництво.

Окрім названих підпроцесів, до фармацевтичної розробки також входять управління ризиками, управління закупівлями, контроль витрат, контроль виконання робіт та координація фармацевтичної розробки.

Загальна схема процесу фармацевтичної розробки наведена на рис.1.

Визначення головних складових процесу фармацевтичної розробки дозволить в подальшому деталізувати їх, описавши операції, входи та виходи

Координація фармацевтичної розробки
Контроль виконання робіт
Контроль витрат

Рис.1. Схема процесу фармацевтичної розробки

підпроцесів, тобто стандартизувати процес для подальшого впровадження системи менеджменту якості з метою реалізації принципу «quality by design» - тобто, забезпечення якості, починаючи з розробки препарату.

**М.М. Слободянюк, С.В. Жадько, А.В. Івченко, О.С. Самборський,  
Г.М. Ціхонь**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМИ МАРКАМИ ЛІКАРСЬКИХ ПРЕПАРАТІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Зростання внутрішньої конкуренції і конкуренції з боку іноземних виробників на вітчизняному фармацевтичному ринку спонукає виробників ліків до пошуку нових механізмів і важелів впливу на споживачів з метою завоювання їх лояльності і довіри. Важливою конкурентною перевагою фармацевтичних компаній, яка дозволяє отримувати економічний прибуток у довгостроковій перспективі, є брендинг. Суттєвою особливістю вітчизняного брендингу у фармації є наявність великої кількості торгових марок (ТМ) на ринку, проте брендів серед них мало. У процесі створення і розвитку брендів фармацевтичні виробники вирішують питання про доцільність брендуння оригінальних та генеричних препаратів, розробку стратегії позиціонування, оцінку позицій препаратів на ринку, управління розвитком і просуванням ТМ ліків на різних етапах їх життєвого циклу. У процесі управління ТМ необхідно мати чітке уявлення про особливості механізмів формування її образу у свідомості фахівців і споживачів, вплив зовнішніх факторів на її розвиток.

Метою направлення робіт є оцінка ринкових позицій торгових марок ліків та опрацювання системи показників капіталу бренду на прикладі препаратів серцево-судинної, противиразкової та антигістамінної дії, інгібіторів ангіотензинперетворюючого ферменту. Управління ТМ ліків у ринковому просторі може здійснюватися на підставі визначення та коректування основних складових капіталу бренду (обізнаності про бренд, сприйнятої якості бренду, лояльності до бренду, асоціацій з брендом та показників ринкової поведінки фірми). З огляду на раціональне використання ресурсів фармацевтичних компаній, постає питання про можливість і доцільність розвитку окремих

базових конкурентних переваг (лідерство за ціною, якістю, маркетинговою підтримкою) або їх поєднання.

На прикладі противиразкових і антигістамінних ліків та інгібіторів ангіотензинперетворюючого ферменту опрацьовано методичні підходи до оцінки позицій лікарських препаратів (ЛП) у ринковому середовищі та у свідомості споживачів з точки зору класичного набору інструментів маркетингу. Використано дані аудиту фармацевтичного ринку і оцінки фахівців. При аналізі конкурентного ринкового середовища враховано кількість препаратів-аналогів та синонімів, динаміку частки ринку, ступінь монополізації сегменту ринку, кількість виробників, еластичність попиту на препарати-аналоги, ступінь охоплення ринку. У ході опитування провізорів та лікарів визначено рівень обізнаності в ЛП, рівень довіри до ТМ і виробника, частоту призначення препаратів лікарями та рекомендацій провізорами, зручність застосування для пацієнтів і за результатами побудовано карту стратегічного позиціонування. Аналіз показав, що вітчизняні виробники ЛП значну увагу приділяють політиці просування на ринку. Найбільш активно, на думку фахівців, ці заходи застосовують корпорація «Артеріум», ЗАТ ФФ «Дарниця» та ВАТ «Фармак». На думку більшості споживачів, цінові та якісні характеристики досліджуваних препаратів є частково задовільними, що безпосередньо впливає на рівень довіри споживачів до цих препаратів. Розроблено рекомендації щодо стратегічних і тактичних управлінських рішень у сфері управління ТМ з метою коригування їх ринкових позицій та вимірювання вартості. Для виробників, заходи з просування яких визначені як слабкі, запропоновано підвищити рівень обізнаності і довіри до ТМ шляхом залучення лідерів думок та розширення цільової аудиторії лікарів і провізорів. Виробникам необхідно приділяти більше уваги потребам та уподобанням споживачів, бо саме вони формують попит на ринку і відповідно впливають на конкурентоспроможність ЛП та фармацевтичних підприємств у цілому.

**В.М. Тіманюк**

*Українська Інженерно-Педагогічна Академія, м. Харків*

**Н.Й. Баран**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПІДВИЩЕННІ**

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ**

Сутність і занущість інтелектуального капіталу для ефективного розвитку підприємств в ринковій економіці є предметом вивчення багатьох провідних зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Г.В. Бромберг, В. Г Зінов, А.Н. Козирев, І.І. Дахно, О.О. Підпригора та ін. Ці дослідження дозволяють зробити висновок, що інтелектуальний капітал може характеризуватися чотирма компонентами: ринковий актив (операції, пов'язані з ринком), людський актив (сукупність колективних знань співробітників підприємства), нематеріальний актив (інтелектуальна власність підприємства), структурний актив (фінансова структура, комунікаційні системи і т.і.). Доведено також, що ефективна політика управління інтелектуальним капіталом дозволяє фірмам: посилювати конкурентні переваги; формувати імідж і гудвілл фірми; формувати корпоративну культуру; забезпечувати інноваційний розвиток; сприяти розвитку всіх видів комунікації і використанню передових інформаційних технологій.

Проведений аналіз показав, що сьогодні вітчизняні фармацевтичні підприємства не мають у повній мірі відомостей про зміст своїх нематеріальних активів, про їх вартість, не володіють сучасними методами управління ними.

У той же час не можна не відзначити, що останніми роками фінансові показники західних фармацевтичних фірм все частіше стали доповнюватися даними про інтелектуальні активи і інтелектуальний капітал, балансовими звітами по персоналу.

Незважаючи на те, що більшість дослідників і практиків виділяють чотири складові інтелектуального капіталу, дотепер відсутнє його загальноприйняте визначення. Разом з тим незаперечним залишається такий висновок: головною складовою інтелектуального капіталу підприємства є інтелектуальна

власність, яка, по-перше, сприяє створенню додаткової власності, по-друге, створює основу інноваційного розвитку фірми.

Таким чином, реалізація нових ідей і конкурентоспроможність фармацевтичних підприємств сьогодні головним чином залежать від здатності розробляти і застосовувати нові наукові знання і ноу-хау. Дослідження і наукові розробки, що проводяться провідними фармацевтичними підприємствами, разом з існуючим рівнем компетентності персоналу, що розвивається, створюють основу для поширення, розвитку і використання конкурентоспроможних винаходів. У цих умовах інформація і ноу-хау перетворюються на стратегічний ресурс фармацевтичних підприємств.

Для фармації, як однієї з найбільш наукоємних і високотехнологічних галузей, інтелектуальний капітал, поряд із фінансовим і інвестиційним капіталом, є базовою характеристикою конкурентоспроможності.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що інтелектуальний капітал – це сукупний капітал, сформований в процесі життєдіяльності фармацевтичної фірми, в основу якого покладені людські ресурси, інтелектуальна власність, структурно-організаційні і ринкові комунікаційні ресурси. Він націлений на інноваційний розвиток фармацевтичних підприємств, сприяє обґрунтований і вигідній комерціалізації наукових знань і розробок.

Аналіз причин, що спонукали західні фармацевтичні компанії приступити до досліджень у галузі інтелектуального капіталу, показує, що всі вони сфокусовані у напрямі забезпечення майбутнього стабільного розвитку. Таким чином, управління інтелектуальним капіталом повинне сьогодні стати найважливішим елементом стратегії фармацевтичних компаній.

Як свідчить практика, західні фармацевтичні компанії, що інтенсивно займаються комерціалізацією власного інтелектуального капіталу, мають найбільшу ринкову додану вартість.

**В.А. Худавердієва**

*Харківська державна зооветеринарна академія, м. Харків*

## **НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ НЕОДНОРІДНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

Економіка нашої країни особливо неоднорідна, що кардинально відрізняє зовнішнє середовище діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств. Феномен придушення конкуренції в діловій практиці, низький ступінь довіри в економіці, закритість економічної, управлінської інформації і у крайній мірі незадовільні інституційні умови ведення бізнесу багато в чому є слідством даної неоднорідності. Підприємства і корпоративні структури України поставлені перед суперечністю між об'єктивними вимогами зовнішнього середовища по формуванню інноваційної моделі менеджменту, з одного боку, і крайньою скрутністю її впровадження в умовах структурно-технологічної неоднорідності економіки — з іншого.

Вирішення (хоча б часткове) вузлової суперечності розвитку управління в українській практиці бачиться в тому, щоб прийняти суть і основні цілі інноваційної моделі менеджменту, проте трансформувати і адаптувати забезпечуючи їх досягнення технології управління, відповідно до об'єктивних особливостей структурно-технологічної неоднорідності економіки. Це означає, що технології і методи, призначені для забезпечення інноваційного типу розвитку підприємства, зберігають цільову спрямованість і сутнісні характеристики, але процедури і алгоритми практичних дій піддаються істотним змінам.

Трансформація нових ефективних технологій менеджменту повинна враховувати комплекс особливостей зовнішнього середовища, обумовлених високим ступенем структурно-технологічної неоднорідності національної економіки України і що роблять безпосередній вплив на організацію управління:

- ◆ переважання споживання масових ресурсів і неспецифічних активів в значних об'ємах (на противагу селективному використанню якісних ресурсів в зрілих ринкових економіках);



◆ уклін до формування крупних інтегрованих корпоративних структур для створення стабільної бази постачань масових ресурсів, а також забезпечення економічної безпеки бізнесу, адекватного відстоювання інтересів на регіональному і федеральному рівнях, встановлення контролю над постачальниками і дистриб'юторами;

◆ високий рівень інформаційної закритості, розрізненість і неповнота управлінської інформації як по окремих підприємствах (конкурентам, постачальникам, покупцям), так і по національній економіці;

◆ спотворення ринкового механізму господарювання і його законів, зокрема нівеляція конкуренції на ряду ринків позаекономічними методами, що викликає зростання цін замість зростання виробництва при розширенні платоспроможного попиту, звуження сфери дії системи рівноважних цін (зокрема, «ножиці цін» між деякими галузями), утворення диспропорцій в розподілі інвестицій і ресурсів між цілими галузями і секторами економіки;

◆ завищений рівень трансакційних витрат і витрат у сфері обігу, надмірно висока частка трансакційних послуг непродуктивних галузей в кінцевому продукті економіки.

В якості характерного прикладу трансформації складовою інноваційної моделі, можна розглядати адаптацію бенчмаркінгу. Він надзвичайно вдало вписується в інноваційну модель менеджменту, оскільки дозволяє вести постійний моніторинг діяльності інших підприємств, які є конкурентами або володіють ефективнішими процесами бізнесу. У міру накопичення досвіду і здібності до самонавчання бенчмаркінг дозволяє випереджати середовище і цілеспрямовано формувати ключові тенденції розвитку галузі.

**Ю.В. Федорчук**

*ЗАТ «ФФ»Дарниця», м. Київ*

## **АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ У ФАРМАЦІЇ**

При проведенні маркетингу інновацій особлива увага повинна приділятися інформаційному аспекту, повнота і достовірність якого відбиває якість досліджень, що проводяться, дозволяє правильно і з мінімальними ризиками здійснювати інноваційну діяльність. Аналіз і вивчення звітів фармацевтичних фірм про маркетингові дослідження довів, що фахівці-маркетологи не використовують у належній мірі аналітичні можливості патентної інформації. Патентну інформацію відрізняють певні істотні специфічні особливості, основними з яких є: достовірність, доступність, уніфікованість, повнота, високий ступінь формалізації та стандартизації. Патентна документація надає цінні відомості про власника винаходу або технології; про винахідників; про тривалість права власності та про вільний доступ до технології, якщо дія патенту закінчилася і т.п. Близько 80% всієї світової науково-технічної інформації складає патентна інформація. Відомості про нові технології в описах до патентів з'являються на 3-4 роки раніше, ніж у науково-технічних журналах і на 5-10 років випереджають публікації в монографіях і підручниках.

Як показали проведені дослідження, особливо доцільно використовувати матеріали патентної статистики, які характеризуються високим ступенем кореляції з показниками патентування винаходів у конкретних областях фармації, країнах, фірмах.

Патентні дослідження слід розглядати як складову частину маркетингових досліджень, особливо при здійсненні робіт в сфері: активізації інноваційної діяльності в певній країні або технологічній області; проведенні порівняльної оцінки стану науково-технологічного розвитку галузі в країні; виявленні світових тенденцій науково-технічного розвитку фармації; аналізі тенденцій розвитку певних наукових напрямів; визначенні провідних фірм і конкурентів.

Залежно від поставленого завдання, доцільно використовувати певні методи патентно-інформаційного аналізу. Наприклад, визначення провідних фірм і конкурентів у конкретній області припускає розподіл патентних документів по фірмах, після чого можливе порівняння винахідницької активності близьких за характером діяльності фірм і більш докладне вивчення сфери інтересів фірм-лідерів.

Після виявлення фірм-лідерів слід переходити до оцінки їх «патентних портфелів», яка передбачає: складання підбору всіх заявок (патентів), що належать даній фірмі; визначення технічної області, що знаходиться у сфері основних інтересів фірми (за кількістю переважаючих патентних документів).

Необхідно також аналізувати посилання на патенти фірм-конкурентів. Кількість посилань дозволяє виявляти провідні фірми, які блокують дану область технології. Так, значна кількість посилань на власні патенти свідчить про захист патентування важливих технічних рішень. Часте цитування патентів іншої фірми вказує на технічну залежність від неї або, навпаки, про наступальне патентування.

На підставі проведеного аналізу патентної інформації виявляються потенційні конкуренти або партнери, виключається дублювання аналогічних досліджень, прогнозується поява на ринку нових інноваційних лікарських засобів та ін.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що у фармацевтичній галузі є великий інноваційний потенціал. Серед пріоритетних напрямів її розвитку на сучасному етапі слід виділити: отримання нових хімічних продуктів, створення нових лікарських форм з поліпшеними фармакокінетичними властивостями, нові засоби доставки ліків, синтез фармакологічно активних метаболітів або їх ізомерів, розробку біотехнологічних і біоінженерних технологій, багатокомпонентних лікарських засобів із регульованим вивільненням активних речовин та ін.

**Н.І. Чухрай**

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

## **КООПЕРЕНЦІЯ НА РИНКУ ІННОВАЦІЙ**

Все частіше у зарубіжній літературі з'являються наукові роботи фахівців, які розглядають підприємство як відкриту систему, що шукає на стороні засоби, потрібні їй для розвитку і створення ключових переваг конкурентоспроможності. Зокрема, мова йде про такі сучасні концепції інтеграції зусиль партнерів в інноваційній діяльності, як: платформа лідерства; стратегія інтегратора; модель відкритих інновацій; мережа вартості; організація, що самонавчається; організація, яка активно використовує провідні технології, що полегшують обмін знаннями (*англ. - hyperlinked organizations*). Психолог Дж. Ф. Мур з Гарвардського університету у його книзі «Смерть конкуренції» (1996 р.) запропонував використовувати дефініцію «екосистема підприємництва», а американський вчений Рон Аднер ввів поняття «екосистема інновації», під якою розуміються такі форми співпраці, у рамках яких організації об'єднують свої індивідуальні пропозиції у інтегровані рішення, що готові до використання споживачем на ринку. Хоча економічна наука розглядає конкуренцію як рушійну силу прогресу, у якому перемагають більш конкурентоспроможні учасники ринку, проте сучасне конкурентне середовище вимагає від підприємців опанування нових підходів до конкурування, а саме створення нових ринкових просторів задля уникнення «лобової» конкуренції та налагодження конструктивних стосунків з конкурентами, які дають змогу підвищити результативність функціонування на ринку шляхом ефективною реалізації інноваційних проектів та програм. Мова йде про альтернативні підходи до змін поведінки конкурентів, які проявляються насамперед у двоїстому характері їхньої стратегії конкуренції. Вивчаючи дилему «конкуренція чи співробітництво», вчені А.М. Брандербург з Гарвардського університету та Б.Дж. Нейлбафф з Йельського університету розробили теорію «спів-конкуренції» або кооперенції (*англ. - co-opetition*). У бізнесі, вважають вчені, немає фатальної невідворотності виграшу одних та програшу інших; оскільки отримати вигоду може багато учасників. Вчені запропонували

застосовувати теорію ігор, яка на їхню думку, дає змогу проводити гнучкі комбінації: змінювати за вибором склад гравців, варіювати цінностями, що вносяться учасниками бізнесу, визначати правила і тактику гри, її масштаби та рамки. У доповіді детально висвітлено результати маркетингових досліджень автора, проведених у рамках виконання працівниками кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка» робіт за держбюджетною темою ДБ/ЛАНЦ «Управління інноваційними процесами підприємств у ланцюгах вартості» (номер державної реєстрації 0110U001094, затвердженої наказом Міністерства освіти і науки України № 686 від 22.07.09). Результати свідчать про низький рівень співпраці українських організацій при здійсненні інноваційної діяльності. Понадто, спостерігається негативна тенденція до зниження співпраці і послаблення довіри практично до всіх потенційних партнерів ринку, особливо до наукових і фінансових установ.

Пріоритет у формуванні партнерських стосунків респондентами у 2010 р., як і у попередніх роках, було надано постачальникам (81 %). Тільки 18 % респондентів тісно співпрацює з науковими та навчальними закладами – це переважно підприємства, які мають у своїй структурі науково-дослідні підрозділи, співпрацюють з підрозділами вищих навчальних закладів, наприклад, фірми з надання архітектурних послуг активно співпрацюють з кафедрами архітектури, будівництва чи геодезії. Втім, близько чверті опитуваних підприємств планують налагодження тісних стосунків із науковими закладами в найближчій перспективі. Найбільш невизначеними є стосунки з конкурентами, оскільки за результатами досліджень лише третина респондентів знаходиться в партнерських стосунках з конкурентами, а 62 % респондентів не планують налагодження співпраці з конкурентами, що доводить активне використання конфронтаційних стратегій конкуренції на вітчизняному ринку. Якісний аналіз діяльності досліджуваних підприємств доводить, що у більшості випадків стратегії кооперенції вони не реалізують.

**А.А. Яремчук**

*ФП «Фармтехнология», г. Минск*

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ  
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Концепция внутрифирменного управления инновациями как видом деятельности предприятия заключается: в обосновании миссии предприятия; определении долго-, средне- и краткосрочных целей предприятия; разработке инновационной политики на основе сопоставления и балансировки целей предприятия, сложившихся пропорцией его развития и требований динамично изменяющейся внешней среды; разработке плана инноваций, который включает в себя разработку непосредственно показателей инновационной деятельности и их количественную оценку во времени; приведении в соответствие организационной структуры предприятия с его целями, принятии соответствующих кадровых решений. Как свидетельствует накопленный опыт, кадровые вопросы при разработке и осуществлении инноваций являются ключевыми.

Таким образом, организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью фармацевтических предприятий (ФП) – это комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, методов, ценностных ориентиров, организационных форм, связей и экономических отношений, которые регулируют разные сферы их инновационной деятельности.

В числе принципов, на основе которых должно осуществляться формирование социально-экономического механизма управления инновационной деятельностью ФП следует выделить следующие:

1. Принцип увеличения доли овеществленного труда в используемых ресурсах. Данный принцип предусматривает при использовании заданного объема ресурсов увеличение в стоимостном выражении доли ресурсов аккумулировавших прошлый труд.

2. Принцип повышения экономической устойчивости предприятия.

3. Принцип многоцелевого использования функций вводимых организационно-экономических механизмов. Данный принцип предполагает, что уже имеющиеся или вновь вводимые механизмы управления инновационной деятельностью должны обеспечивать достижение нескольких целей из общего их множества.

4. Принцип согласованности нормативно-правовой базы. Этот принцип по своему содержанию является координационным и направлен на выработку адекватных мотивационных процедур для управленческих решений в системе менеджмента.

5. Принцип совместимости механизмов стратегии. В соответствии с этим принципом каждый вновь вводимый механизм должен обеспечивать взаимодействие с другими механизмами и инновационной деятельностью в целом.

6. Принцип актуализации функций. Данный принцип требует, чтобы управленческое решение обеспечивало разнообразие свойств вводимых или изменяемых механизмов управления инновационной деятельностью, что позволяет обеспечить стабильность предприятия в условиях изменяющейся рыночной среды.

7. Принцип согласованности функций. Принцип предусматривает такое воздействие на функции отдельных элементов системы, чтобы их направленность имела иерархическую структуру и была ориентирована на достижение основных целей предприятия.

8. Принцип связей целей вводимых механизмов с ресурсами, требуемыми для их достижения.

**В.Е. Лук'янченкова**

*Харківська національна академія міського господарства, м. Харків*

## **СИСТЕМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЗАПАСИ Й ПОКАЗНИК ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ**

В Україні третій рік поспіль знижуються обсяги будівництва: в 2008 році – на 15%, в 2009 році – на 48,2%, в 2010 році – на 5,4% (Час №8.2011.с 2).

За даними Держкомстату в 2010 році обсяг будівництва тільки в шести з 27 регіонів змогли перевищити показник кризового 2009 року. На думку експертів, показники будівництва значно впливають на динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

Українська економіка в 2011 році продовжить відновлюватися, хоча й більш повільними темпами, чим країни, що розвиваються в цілому. Про це говориться у звіті Всесвітнього банку, який прогнозує збільшити Україні свій ВВП лише на 4%, тоді як до кризи цей показник росту становив 8% (газета «Время» №11.2011.с 2).

Зниження обсягів будівництва впливає не тільки на динаміку ВВП, але й на попит і місткість ринку будівельних матеріалів, у т.ч. і на гранітну продукцію. Останню виробляють і відвантажують будівельникам гранітні кар'єроуправління.

Проведені дослідження й публікації показали, що для збільшення обсягів будівництва галузі маємо гостру потребу в інвестиціях. У найближчій перспективі можливі великі вкладення в галузь державних і інтелектуальних інвестицій.

6 грудня 2010 року Верховна Рада підтримала Законопроект «Про регулювання містобудівної діяльності». Прийняття законопроекту дозволить інвесторам, на думку Сергія Тігіпко, знизити собівартість будівництва на 20%. А інвестори й забудовники пройдуть коло узгодження документів на будівництво з найменшими втратами часу й коштів. Кількість процедур для інвесторів зменшиться з 91 до 9, більше чим у 10 разів.[1]

Система «Єдине вікно» на базі Мінребуду дозволяє одержання дозвільних документів на будівництво в одному місці. Час погоджень скорочений до 60 днів.

На закінчення в інтерв'ю для ЗМІ Сергій Тігіпко узагальнив: «Нам удалося викоринити до 90% корумпованих схем, які були закладені в процесі підготовки до будівництва й потім лягали важким тягарем на вартість квартир. Близько третини ціни житла сьогодні становлять хабарі. Ми ліквідували більшість покладених пробілів, тому й можемо очікувати зниження вартості житла (газета «Воемя» №7.2011.с 1).

На думку Прем'єр Міністра України Миколи Азарова, ці й інші заходи дозволять в 2011 році інвестувати в розвиток економіки приблизно 100млрд грн усіх ресурсів –



державних, частних, кредитних. Крім цього Азаров називає 2011 рік роком стабілізації й виходу із кризи (газета «Время» №9.2011.с 2).

Зазначені вище заходи – це державні рухи для росту вкладень інвестицій у будівельний комплекс. Однак існує ряд інших інтелектуальних інвестицій, які повинні впроваджувати в себе гранітні кар'єроуправління, а саме:

- Нормування й оптимізація сукупних запасів;
- Дооцінка сукупних запасів;
- Залучення в господарський оборот вторинного щебенів з будівельних відходів;
- Економічний механізм мотивації працівників, відповідальних за керування запасами.

Метою даної статті є розкриття сутності викладених вище інтелектуальних інвестицій.

Під нормуванням сукупних запасів кар'єроуправління мається на увазі – установлення мінімально необхідного рівня запасів сировини, матеріалів і готової продукції, необхідних для забезпечення ритмічної й безперебійної роботи підприємств при найменших витратах.

Для планування запасів сировини й матеріалів розробляються норми виробничих запасів у споживачів, норми збутових запасів у вигляді готової продукції в підприємств постачальників.

При визначенні рівнів запасів необхідно визначити фактори, що впливають на їхні розміри. Основними причинами утвору як збутових, так виробничих запасів є:

1. Необхідність забезпечення безперебійності живлення виробничого процесу з метою його безперервності.

2. Налагодити періодичність виробництва окремих сортів і розмірів у постачальників. Це пов'язане із простоями встаткування, доцільністю випуску продукції партіями оптимального розміру і т.д.

3. Збутовий і виробничий запаси утворюються внаслідок особливостей транспортування виробів від постачальника до споживача. Підвищення продуктивності праці на транспорті приводить до збільшення вантажопідйомності транспортних засобів, до розвитку маршрутних перевезень, т.б до оптимізації як виробничих так і збутових запасів.

4. До найважливіших причин формування запасів відносяться розбіжність ритму виробництва з ритмом споживання товарів.

Виробничі запаси дозволяють налагодити підприємству випуск продукції оптимальними партіями, визначити оптимальні партії поставок по кожному виду продукції й маршрутам.

Для обчислення оптимальних партій поставок і рівнів запасів в умовах ринку повинен застосовуватися принцип оптимальності. Він означає знаходження найбільш економічних розмірів запасів у кожній ланці руху товарів.

Дослідження показали, що величину економічно вигідного розміру партії поставки ( $q$ ) можна визначити по формулі Вільсона [2]

$$q = \sqrt{\frac{2Ky}{S}}, \quad (1)$$

де:  $K$  – витрати на підготовчо-заклучні операції, що не залежать від величини, що поставляється партії;  $Y$  – річна потреба підприємства в товарі, що поставляється;  $S$  – витрати на зберігання одиниці поставки товару в рік.

Якщо результат, отриманий по формулі (1) розділимо на  $y$ , то одержимо оптимальний інтервал між поставками в днях.

Якщо результат  $q$  формули (1) розділимо на 2, то одержимо середній рівень поточного запасу.

Оптимальне число поставок визначається відношенням  $y/q$ .

Середньорічні витрати  $L$  визначаються по формулі [2]

$$L = \sqrt{2 * K * S * y} \quad (2)$$

Таким чином, запропоновані моделі дозволять логістикам і маркетологам використовувати на практиці принцип оптимальності при керуванні сукупними запасами в кар'єроуправліннях, які поставляють гранітну продукцію будівельникам.

Проведені дослідження показали, що з 1994 року підприємства будівельного комплексу недоодержують значні суми обігових коштів від реалізації на сторону наднормативних виробничих запасів, неліквідів і готової продукції. Це пов'язане з відсутністю нескладного й нетрудомісткого методу дооцінки запасів.

Порядок проведення переоцінки викладений у листі Міністерства фінансів України від 31.05.93г №3720/248/07 – 104 [3].

Переоцінка товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) проводиться один раз на місяць за цінами, які склалися, в розрахунках з постачальниками на кінець попереднього місяця. При цьому для визначення підстав для дооцінки ухвалюється мінімальна ціна на початок місяця й максимальна, яка склалася в розрахунках на кінець місяця. Уся сума дооцінки направляється на поповнення обігових коштів збільшенням нормативу власних обігових коштів.

Міністерство фінансів України рекомендувало здійснювати розрахунки суми дооцінки залишків ТМЦ у зв'язку з ростом цін по таблиці джерела [4].

Аналіз проведення дооцінки за запропонованою формою показав, що багато кар'єроуправлінь несвоєчасно або зовсім не проводять переоцінку ТМЦ, що позбавило їх можливості одержати додаткові обігові кошти. Це пов'язане з тим, що підставою для визначення нової ціни, як сказано у вищевказаному документі, повинне бути документальне підтвердження постачальника за підписом керівника підприємства. Однак, як показала практика, такі підтвердження постачальники, як правило, не пишуть. Це пояснюється частим підвищенням цін, додатковим навантаженням на працівників відділу маркетингу, а також збільшенням поштово-телеграфних видатків.

Як з'ясувалося, запропонований Мінфіном України метод дооцінки ТМЦ виявився складним і громіздким у практичному використанні.

Закон України від 28 грудня 1994 року «Про оподаткування прибутку підприємств» передбачене, що у випадках, коли відсутня ціна постачальника, платники податку можуть проводити переоцінку залишків товарно-матеріальних цінностей виходячи із щомісячного офіційного індексу інфляції. Останній із запізненням на 2 тижні публікується за минулий місяць Держкомстатом України в газеті «Урядовий кур'єр» і ін. ЗМІ.

Дослідження показали, що практичну реалізацію дооцінки ТМЦ, можна здійснити по альтернативному методу, використовуючи міжнародний банківський стандарт (МБС) №15 «Інфляція, що відображає вплив зміни цін». Суть його полягає в тому, що бухгалтерська звітність, складена з використанням первісних оцінок, перераховується за поточними цінами за допомогою загальних індексів цін, установлених залежно від часу придбання активів.

Виходячи із цього, переоцінку по МБС № 15 пропонується здійснити по формулі Оспіщева В.І. [4,5].

$$Ц_1 = Ц_0 * \prod_{i=1}^n K_j \quad (3)$$

де  $Ц_1$  - ціна з урахуванням індексації;  $Ц_0$  - первісна ціна придбання матеріалу;  $\prod_{i=1}^n K_j$  - добуток співмножників;  $K_j$  - щомісячні темпи інфляції.

Таким чином, використовуючи альтернативний метод дооцінки ТМЦ дозволить підприємствам будівельних матеріалів уникнути розбазарювання матеріальних ресурсів і готової продукції за заниженими цінами й значно поповнити власні обігові кошти.

Проведені дослідження показали, що за підсумками 2010 року ринок житлової нерухомості становив, за станом січня 2011 року, на первинному ринку зафіксовані наступні вартості по класах житла:

«Премиум» - 1722 дол. США. «Бізнес+» - 1234 дол. США.

«Бизес» - 860 дол. США. «Економ» - 665 дол. США.

Незначно менше від наведених даних становить вартість пропозиції 1 кв. м. житла в Харкові на вторинному ринку. (газета «Время» № 4.2011.с4)

Висока ціна 1 кв. м житла й відповідно відсотка банківських кредитів на житло стримує обсяги будівництва. Низькі обсяги будівництва й вкладень інвестицій у будівельний комплекс стримує попит і місткість ринку будівельних матеріалів.

Доктор архітектури, ректор Харківського державного технічного університету будівництва й архітектури Ю.М. Шкодовский вважає, що «Більшість із нас живе в антиекологічних будинках». А наше майбутнє «економічне житло». Головне тут - будівельні матеріали. З погляду впливу на здоров'я їх можна розташувати в наступній послідовності найменш бажані, у якості конструкційного матеріалу метали, бетон, камені із кристалічними компонентами, скло, різні пластики. Більш кращі глиняна цегла, м'які камені осадового походження, необпалені ґрунтові блоки [6].

Із цієї пропозиції випливає, що одним з можливих економічно чистих матеріалів може служити вторинний щебені, отриманий від нового будівництва, старого зруйнованого цегельного житла й утилізації будівельних відходів з побутового, будівельного сміття.

Основними об'єктами переробки й утилізації вторинного щебенів можуть бути каменедробильні цехи гранітних кар'єроуправлінь, заводи залізобетонних конструкцій, асфальтобетонні заводи й ін.

Обсяг буровибухних робіт у гранітних кар'єрах входить у технологічний цикл виробництва, і вартість цих послуг становить 25-30 відсотків собівартості одержання щебенів [7].

Перетворення великих територій кар'єрів у промислово-індустріальні райони зв'язані зі значним збільшенням антропогенного навантаження на природне середовище, що приводить до істотних змін еколого-економічної обстановки в цих районах.

Усе це (прямо й побічно) відображається на здоров'я людей і інших мешканців цього середовища.

Дослідження показують, що в Україні щорічно споживається близько 50 млн. кубометрів щебенів, вартістю разом із транспортно-заготівельними видатками 27 грн. За кубометр. Якщо на всіх каменедробильних заводах гранітних кар'єрів, ЗЗБК і асфальтних заводах використовувати 50 % вторинного щебенів, за ціною 10 грн. за кубометр, то вийде значний економічний ефект. Він забезпечує скорочення споживання гранітної продукції за рахунок використання вторинного щебенів і визначається по формулі (4) [8] складе

$$\text{млн м}^3 = (50) \frac{100 - 50}{100}$$

$$\text{Эп} = V (q_n * q_k), \quad (4)$$

де:  $E_p$  - величина екологічного ефекту в кубометрах;  $V$  – обсяг річного споживання й проведення щебенів в Україні в кубометрах;  $q_n, q_{до}$  – питома споживання щебенів у натуральнім обчисленні до й послугу проведення заходів.

Показник ефективності природоохоронних заходів ( $E_a$ ), характеризує зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище, припадають на одиницю наведених витрат природоохоронних заходів визначається по формулі (5) [8] і складе:

$$\mathcal{E}_a = \frac{E_p}{C_n + E_n * K_i}, \quad (5)$$

де:  $E_p$  – показник, що характеризує поліпшення стану навколишнього середовища в Україні ( $\mathcal{E}_{1-32}$ ), обумовлений по формулі (4) складе 1100 млн грн. = (50 млн м<sup>3</sup> \* 27 грн) - (25 млн м<sup>3</sup> \* 10 грн);  $E_n$  – коефіцієнт економічної ефективності – нормативний. Звичайно в Україні ухвалюється 0,15 для об'єктів промислового й цивільного будівництва;

$C_n$  – річні експлуатаційні витрати на утримання основних фондів природозахисного призначення, грн/рік, на одному гранітному кар'єрі дорівнюють – 14000 грн;  $K_i$  – капітальні вкладення будівництва об'єктів природо-дозахисного призначення, грн на одному гранітному кар'єрі – 40000 грн.

$$55 \text{ тис. грн} = (1100 \text{ млн. грн} / 14000 \text{ грн} + 0,15 * 40000 \text{ грн}).$$

Річний економічний ефект від вкладення в господарський оборот вторинного щебенів в Україні розрахуємо по формулі:

$$\mathcal{E} = E_n * (K_1 - K_2) = E_n * \Delta K, \quad (6)$$

де  $\Delta K$  – зниження розміру витрат в % на придбання вторинного щебеня, замість отриманого від кар'єроуправління й залучення цих коштів в оборот, грн.

Обігові кошти в результаті використання 50 % вторинного щебенів вивільнилися в цілому по Україні на

$$- 18,52 \% \quad 81,48 = 1100 \text{ млн грн} * 100 / 1350;$$

$$\text{У такий спосіб:} \quad \Delta K = 0,1852 * E_n, \quad (7)$$

де  $E_n$  – розмір резервів скорочення вкладення обігових коштів на придбання з кар'єроуправління.

З урахуванням цього формула (6) прийме вид:

$$E = E_n * 0,1852 * E_n = 0,15 * 0,1852 * E_n \quad (8)$$

Підставивши у формулі (8)  $E_n$  – 1100 млн. грн, одержимо [7]:

$$E = 0,02772 * 1100 \text{ млн. грн.} = 30,558 \text{ млн. грн.}$$

З урахуванням індексації за 10 років по формулі (3) економічний ефект за станом на початок 2011р становить вже 54,9 млн.грн.

Таким чином, утилізація вторинного щебенів актуальне завдання підприємств будівельного комплексу. Для цього необхідно розробити технології використання вторинного щебеня у будівництві.

Щоб «працювала» запропонована система необхідно розробити економічний механізм мотивації працівників, відповідальних за керування запасами.

Актуальність даної роботи обумовлена тим, що в різних галузях, у тому числі житлово-комунальній сфері постійно виникає необхідність у матеріалах на основі граніту (щебені, гранвідсів, лицевальні матеріали й ін.). При цьому підприємства нерудної промисловості (кар'єри), що виробляють ці матеріали, мають низьку рентабельність.

Таким чином, впровадження системи інтелектуальних інвестицій дозволить збільшити рентабельності гранітних кар'єрів в 2 рази. Це досягається за рахунок зниження собівартості буровибухних робіт (збільшується прибуток у чисельнику), а також зменшення знаменника ( за рахунок оптимізації залишків і ціни втримування товарно-матеріальних цінностей)[9] .

1. Спасская Н. Что такое «хорошо» и что такое «плохо» // Время № 9.2011.с 2
2. Сакович В. А Исследование операций (детерминированные методы и модели). Минск: Высш. шк., 1984.-256 с.
3. Документы о дооценки товарно-материальных ценностей // Весник аудитора Украины, 1994, № 14. – с. 9-10
4. Оспищев В. И, Лукьянченкова В. Е, Иткин А. С. Альтернативный метод дооценки запасов // Науковий вісник Будівництва, Харків ХДТУБА ХОТВ АБУ 1999, №5. – с. 190-192
5. Оспищев В. И. Экономика и управление производственными запасами предприятий: Дисс... Канд. экон. наук: 08.06.01.-Харьков, 1996 – 182 с.
6. Генкин А. квартирный вопрос: Как было, как будет...// Время № 4.2011 с.4
7. Оспищев В. И, Лукьянченкова В. Е, Иткин А. С, Пруненко Д. А. Логистика утилизации вторичного щебня // Науковий вісник будівництва, харків ХДТУБА ХОТВ АБУ 1999, №6.-6 251-255.
8. Экономика строительства / Под ред. И. С. Степанова. – М.: Изд-во «Юрайт», 1997.
9. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 496 с.

## СЕКЦІЯ 4

### **ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ У СВІТЛІ ПОЛОЖЕНЬ БОЛОНСЬКОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ**

**С.В. Вельма, М.М. Нессонова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

#### **ВПРОВАДЖЕННЯ КОГНІТИВНОЇ ІНФОРМАТИКИ В НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ**

Сучасний період розвитку суспільства характеризується посиленням ролі інформації як стратегічно важливого ресурсу. Поява Інтернету та стрімкий розвиток засобів зв'язку кардинально змінили соціально-економічну картину світа і сприйняття інформації людиною, тому значущість підготовки студентів економічного профілю щодо ефективного використання засобів інформатики та інформаційно-комунікаційних технологій постійно зростає. Швидке оновлення комп'ютерної техніки та програмного забезпечення видозмінюють цілі навчання студентів інформаційних технологій у вищих навчальних закладах: "алгоритмічна культура" ⇒ "комп'ютерна грамотність" ⇒ "інформаційна культура, пов'язана із розвитком інтелекту" (за М.П. Лапчиком). Отже, вже минули ті часи, коли основним завданням дисциплін інформаційного спрямування у вищих навчальних закладах було навчання студентів комп'ютерній грамоті. Сьогодні з цим завданням справляється й середня школа. У сучасних умовах вища школа має формувати здібності використовувати знання, уміння та навички з інформаційно-комунікаційних технологій для вирішення професійних задач майбутніх економістів, маркетологів та менеджерів, здібності удосконалювати знання та приймати рішення з використанням засобів інформаційних технологій, а також сприяти розвитку особистості студента, його пізнавальних і творчих здібностей. На вирішення саме цих завдань і спрямована когнітивна інформатика – дисципліна, що вивчає, за визначенням Ванга (Yingxu Wang), природній інтелект і внутрішні механізми обробки інформації у мозку, а також процеси, які приймають участь у сприйнятті й мисленні. Навчання студентів когнітивній комп'ютерній графіці та моделюванню, когнітивним методам підтримки прийняття рішень в економіці, управлінню знаннями й когнітивній бізнес-аналітиці дозволить у майбутньому їм приймати ефективні бізнес-рішення.

**Л.В. Галій, Т.М. Серопян**

*Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації НФаУ, м. Харків*

## **ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА ІСНУЮЧІ ФОРМИ**

Необхідність професійного навчання персоналу фармацевтичних організацій зумовлена наступними тенденціями: постійним впровадженням у фармацевтичну галузь нової техніки та технологій, виробництвом інноваційних лікарських засобів, зростанням комунікаційних можливостей підприємств, що створює умови для ліквідації або появи деяких видів робіт, які виконують спеціалісти фармації. У зв'язку з цим, компетентність працівників не може бути гарантована отриманою базовою або повною вищою фармацевтичною освітою. До того ж, зміни в усіх областях життя – головний елемент сучасності, саме безперервність та швидкість цих змін вимагає безперервного професійного навчання персоналу.

Щодо існуючих форм організації професійного навчання спеціалістів фармації, то доцільно відрізнити навчання поза межами фармацевтичної організації та у її межах. Останню форму додатково класифікують на навчання на робочому місці та поза робочим місцем.

За сучасних умов навчання на робочому місці є найбільш переважною формою у більшості фармацевтичних організацій. Це пов'язане з тим, що таке навчання є більш дешевим та оперативним, характеризується тісним зв'язком з повсякденною роботою та легким входженням спеціалістів фармації у навчальний процес. Найважливішими методами навчання персоналу фармацевтичних організацій на робочому місці є: метод завдань, що ускладнюються, зміна робочого місця (ротація), направлене придбання досвіду, виробничий інструктаж, використання працівників як асистентів, метод делегування частини функцій та відповідальності.

Навчання поза робочим місцем, незважаючи на його більшу ефективність, сьогодні використовують обмежено. Причиною цього є



виникнення додаткових фінансових витрат, бо потребує включення до штатного розкладу фармацевтичної організації тренера або іншого фахівця з професійного навчання персоналу та відриву спеціалістів фармації від виконання професійних обов'язків. Основними методами навчання поза робочим місцем є: читання лекцій, створення гуртків якості, проведення ділових ігор, розгляд конкретних виробничих ситуацій, проведення конференцій, семінарів та тренінгів, формування груп з обміну досвідом, створення комп'ютерних програм–тренажерів.

Навчання поза організацією також може здійснюватися за багатьма напрямками та багатьма способами: навчання в інститутах або факультетах підвищення кваліфікації спеціалістів фармації шляхом проходження передатестаційних циклів та циклів тематичного удосконалення, прослуховування спеціалізованих курсів у інших навчальних центрах. Дуже ефективним є участь спеціалістів фармації у науково-практичних конференціях, конгресах або симпозіумах, де обговорюються проблеми, що стосуються фармацевтичної діяльності, а також виконання дисертаційних досліджень. Останнім часом, експертами визнається значна ефективність і самонавчання персоналу. Щодо очікувань та пріоритетів у видах навчання, яке здійснюється державними навчальними закладами післядипломної фармацевтичної освіти України, то, за результатами проведеного нами анкетування близько трьохсот респондентів, 57 % з них надають перевагу очному навчанню, 37 % – хотіли б навчатися очно–дистанційно і 6 % – дистанційно. При цьому, серед спеціалістів фармації, які обіймають посаду завідувача аптеки, очно-дистанційне навчання є бажаним для 53%, серед провізорів – для 23% та серед фармацевтів – лише для 9%. Зрозуміло, що для осіб, які обіймають керівні фармацевтичні посади, очне навчання є досить незручним через брак можливостей залишати робоче місце.

Таким чином, професійне навчання персоналу за сучасних умов потребує пошуку оптимального балансу між зазначеними формами та видами навчання.

**М.Ю. Григорак**

*Національний авіаційний університет, м. Київ*

## **ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ – НОВА ПАРАДИГМА РЕЗУЛЬТАТІВ ОСВІТЯНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В газеті «Дзеркало тижня. Україна» (№3 від 28 січня 2011 р.) опублікована стаття заступника міністра економіки Юрія Вітренка «Якщо ми такі освічені, то чому такі бідні? До реформування системи освіти: погляд економіста». В ній, зокрема, відзначається, що згідно «Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) — Доповідь про розвиток людини 2010 „Реальне багатство народів: шлях до розвитку людини“ Україна за індексом освіти посідає 18-те місце (0,795), випереджаючи, зокрема, такі країни, як Іспанія, Велика Британія, Франція, Польща, Італія, Білорусія, Португалія, Російська Федерація. Індекс освіти у світі — 0,436, тобто Україна його перевищує в 1,8 разу. З іншого боку, за показником валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у доларах США Україна посідає 90-те місце серед 169 країн, з показником 6535 дол. В світі показник ВВП на душу населення (за ПКС у доларах США) становить 10631 дол., що в 1,6 разу більше, ніж в Україні. Отже, постає запитання: якщо справедливе твердження, що освіта в сучасному світі — один із найважливіших чинників економічного розвитку, то чому в Україні більш освічені працівники працюють менш продуктивно, причому відмінність у показниках прямо разюча? На нашу думку, відповідь на це питання очевидна – немає чітко вираженого взаємозв'язку між змістом вищої освіти і результатами навчання. Відповідність результатів навчання очікуванням студентів, викладачів і роботодавців забезпечує компетентнісний підхід. Компетенції - це синтез знань, навиків, установок та особистих рис, необхідних в процесі роботи для виконання вимог (посадових інструкцій) якої-небудь посади. Застосування компетентнісного підходу до підготовки фахівців з логістики припускає усвідомлення всіма суб'єктами освітнього процесу

кінцевої мети своєї діяльності: підготовку фахівця, який володіє ключовими, так і спеціальними професійними компетенціями, здатного вирішувати різноманітні завдання логістичної діяльності на мікро-і макрорівнях, готового до інноваційної діяльності у сфері логістики та управління ланцюгами постачань, має високу мотиваційну спрямованість на високопродуктивну працю, усвідомлює суспільну значущість своєї професії і свою роль в реалізації логістичних функцій організації. Компетентнісний підхід до підготовки фахівців з логістики закладений в стандартах Європейської логістичної асоціації, яка визначає індивідуальні компетенції фахівців з логістики, а навчальні заклади мають велику академічну свободу у виборі методів та курсів (дисциплін), які формують і розвивають відповідні знання та навички, необхідні для демонстрації компетентності. Європейські стандарти компетентності у сфері логістики - це по суті каркас, на якому формується національний освітній стандарт в Україні. Науково-методичною комісією з менеджменту і адміністрування МОН України розроблено нове покоління галузевих стандартів вищої освіти з напрямку «Менеджмент» і, зокрема, зі спеціальності «Логістика». У відповідності до цих стандартів, в рамках бакалаврату студенти отримують базову вищу освіту з менеджменту і спеціалізуються на функціональній логістиці. Вони детально вивчають ключові функції логістики: постачання і керування закупівлями, організацію виробництва, розподіл і збут, транспортування і вантажопереробку, митне оформлення вантажів, складування і керування запасами, обробку замовлень і логістичний сервіс. Це, по суті, рівень операційної логістики. Програма підготовки спеціалістів та магістрів спрямована на формування системних інтеграторів матеріальних та супроводжуваних потоків, які забезпечують поєднання основних функцій логістики в єдиний бізнес-процес підприємства, проектують і оптимізують логістичні ланцюги, організовують міжфірменну взаємодію і знаходять компроміси з логістичними партнерами. Таким чином, в системі підготовки, заснованій на компетенціях, вищі навчальні заклади в тісній співпраці з представниками бізнес середовища, тобто з потенційними

роботодавцями, визначають ким будуть працювати випускники після закінчення університету і які саме знання, навички та вміння відповідальні за успішне виконання роботи. Після визначення професійних компетенцій розробляються практичні задачі, які крок за кроком розвивають необхідні компетенції. В результаті такого підходу випускники ідеально відповідають вимогам і потребам бізнес-середовища. Галузеві стандарти вищої освіти зі спеціальності «Логістика» містять перелік обов'язкових навчальних дисциплін з визначенням часу вивчення та у розрізі видів навчальних занять, переліки мінімального обсягу науково-методичного, матеріально-технічного та інших видів забезпечення навчального процесу. Вони також дозволяють окремим ВНЗ реалізувати принцип автономії і визначити варіативну частину навчальної підготовки у відповідності до специфіки майбутньої професійної діяльності менеджерів з логістики та галузевої приналежності. Слід також зазначити, що сучасна економіка знань вимагає, в першу чергу, креативного мислення, генерації ідей, творчого підходу до виробництва і продажу. Саме тому необхідно говорити про розвиток інноваційної освіти в сфері логістики з застосуванням міждисциплінарних, проблемно-і проектно-орієнтованих технологій навчання, здійсненні випереджаючої підготовки елітних фахівців на основі інтеграції академічної освіти та наукових досліджень, про тісну інтеграцію вищої освіти і бізнесу. Для успішної реалізації нових технологій навчання необхідні кооперація, партнерство і взаємодія вищих навчальних закладів як в межах країни, та і з зарубіжними університетами. В умовах глобалізації світу формування цілісного освітнього простору, вторгнення в побут Інтернету, відкритості суспільства для взаємодії створюють сприятливі можливості запозичення прогресивних методів та навчальних програм.

**Я.М. Деренська**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ВИМОГИ ДО ПІДГОТОВКИ ТА ФОРМУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ПЕРСОНАЛУ**

Формуванню і розвитку персоналу проекту присвячується багато уваги не тільки у спеціальній літературі з проектного менеджменту, а й у стандарті ISO 10006, який зокрема зазначає, що аналіз організаційної структури проекту слід планувати і періодично виконувати для визначення його адекватності задачі, яка вирішується. Для персоналу, працюючого над проектом, повинні бути визначені необхідні компетенції (освіта, навчання, навички і досвід). При виборі персоналу необхідно також враховувати особисті характеристики працівників. При призначенні членів проектної групи повинні бути враховані персональні професійні інтереси, відносини, сильні і слабкі сторони. Для ефективної роботи проектної групи необхідно, щоб члени групи були компетентними, активними і мали бажання співпрацювати один з одним. Для підвищення ефективності роботи проектна група в цілому і члени групи індивідуально повинні приймати участь в діях, спрямованих на розвиток групи.

При впровадженні системи управління проектами необхідно обов'язково вирішити питання про розділення часу співробітників між основною і проектною діяльністю. Це особливо важливо у випадку, коли об'єм робіт, виділених в проекти, починає займати значну частину часу персоналу.

На думку експертів, успіх реалізації проекту на 80% визначає злагоджена робота команди, яка забезпечується чітким розподілом ролей серед учасників. Завдання менеджера проекту полягає в правильному розділенні відповідальності за виконання робіт і ресурсів як людських, так і матеріальних. Щоб досягти кращого результату в підборі команди проекту, слід уникати домінування однієї з категорій учасників, оскільки буде важко організувати повноцінну роботу команди. Як свідчить міжнародна і вітчизняна практика, головною складністю при впровадженні проектного управління, як і у випадку будь-якого іншого змінення системи управління, є опір персоналу. На думку фахівців, існує три основні шляхи подолання опору персоналу при впровадженні системи управління проектами – агітація, примушення і мотивація. Агітація є роз'ясненням майбутнім керівникам проекту і персоналу, який буде задіяний в його реалізації, для чого необхідне проектне

управління і що ці співробітники отримають у разі його використання. Примушення передбачає створення таких правил і процедур, які не дозволять реалізувати ті або інші дії в проектах без дотримання формальних вимог. Мотивація повинна бути побудована на основі об'єктивного врахування внеску кожного співробітника в успіх проекту. Стандарт ISO 9001:2008 не встановлює прямої вимоги мотивації співробітників, проте в стандарті ISO 9000:2005 зазначається, що «працівники всіх рівнів складають основу організації, тому їх повне залучення до вирішення завдань дає можливість організації з вигодою використовувати їх здібності». Масштаб проекту теж додає свої складності, однією з яких є незадоволеність проектною групою, якщо мотивація здійснюється не по етапах, а за підсумковим результатом проекту, особливо якщо він довгостроковий. На думку фахівців, цю проблему можна вирішувати кількома способами: 1) пояснити, що проект – це інвестиції компанії, і нерационально нести додаткові витрати до моменту завершення проекту; 2) платити премії авансом; 3) включати в систему поточної мотивації заохочення і пільги, тобто надбавки за участь в проектах. Для посилення мотивації членів команди і подолання складнощів реалізації проекту можуть використовуватися також і класичні механізми: кар'єрне зростання; саморозвиток; участь у прибутках; професійне визнання. Чіткий механізм мотивації та оцінки результатів для проектних груп збільшує у співробітників упевненість в тому, що вони отримають премію за ефективну роботу, а керівництво компанії зможе розраховувати на те, що досягнення цілей проекту здійснюватиметься з найбільшою старанністю і результативністю. Проте для виконання таких складних функціональних обов'язків, як управління проектами, необхідно розвивати у системі освіти комунікативну підготовку і навички самоменеджменту.

**Н.Ю. Деркач, Л.М. Ришкова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **НОВІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ В УМОВАХ КРЕДИТНО-МОДУЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ**

Метою впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу (КМСОНП) є підвищення якості вищої освіти фахівців і забезпечення на цій основі конкурентоспроможності випускників вищих учбових закладів України в європейському та світовому освітньому просторі.

Основними завданнями КМСОНП є:

- ✓ адаптація ідей ECTS до системи вищої освіти України для забезпечення мобільності студентів у процесі навчання та гнучкості підготовки фахівців, враховуючи швидкозмінні вимоги національного та міжнародного ринків праці;
- ✓ забезпечення можливості навчання студентів за індивідуальною варіативною частиною освітньо-професійної програми, що сформована за вимогами замовників та побажаннями студента;
- ✓ стимулювання учасників навчального процесу з метою досягнення високої якості вищої освіти;
- ✓ унормування порядку надання можливості студенту отримання професійних кваліфікацій відповідно до ринку праці.

У зв'язку з цим методика викладання дисциплін та контролю успішності студентів останні роки зазнала суттєвих змін. Формами організації навчання фінансового циклу в умовах КМСОНП є лекції, практичні заняття, консультації, самостійна робота, різні форми та види контролю успішності студентів.

Змістовий модуль – це система навчальних елементів, що поєднана за ознакою відповідності певному навчальному розділу, який утворюється

шляхом структурної декомпозиції навчального матеріалу модулю на навчальні елементи.

Навчальна програма дисципліни «Фінанси підприємства» розподілена на змістові модулі, одним з яких є «Аналіз фінансового стану підприємства». На наш погляд, доцільно проводити змістовий контроль з цього модулю із застосуванням більш прогресивних форм навчання, а саме ділової гри.

Ділова гра – це створення ситуації вибору і прийняття рішень, в якій відтворюються умови, близькі до реальних. У ній передбачаються такі ролі учасників, які дозволяють осмислити та освоїти нові функції. Це імітація аналітично-управлінської діяльності майбутніх фахівців.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться групами студентів на підставі реальних даних фінансової звітності за методикою, розробленою проф. Посилкіною О.В. для фармацевтичних підприємств, в результаті чого студенти не тільки розраховують конкретні показники, які характеризують фінансовий стан певного підприємства, а в межах навчальної групи може здійснюватися фінансовий, BENCH і SWOT аналізи. Отже, на підставі кращого досвіду, накопиченого на інших підприємствах, по яких також здійснювався аналіз в межах навчальних груп, студенти розробляють певні рекомендації, щодо удосконалення фінансової стратегії на аналізованому підприємстві.



**О.М. Заліська, Б.Л. Парновський, М.В. Слабий**

*Львівський національний медичний університет ім. Д.Галицького, м. Львів*

**І.Г. Мудрак**

*Вінницький національний медичний університет ім. М.І.Пирогова, м. Вінниця*

## **НЕПЕРЕРВНА ОСВІТА ПРОВІЗОРІВ З ФАРМАКОЕКОНОМІКИ ВІДПОВІДНО ДО ПОЛОЖЕНЬ БОЛОНСЬКОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ**

Реформування вищої медичної і фармацевтичної освіти відповідно вимог Болонської декларації повинно сприяти підготовці студентів, провізорів-інтернів з сучасних дисциплін, зокрема, фармакоєкономіки. Аналіз програм навчання фармацевтичних факультетів Європи показав, що фармакоєкономіка включена у навчальні плани бакалавра, магістра фармації, зокрема, в університетах Гарварду, Йорку, також у програми доктора філософії.

З 1999 року на кафедрі організації і економіки фармації та технології ліків факультету післядипломної освіти ЛНМУ ім. Данила Галицького вперше в Україні було започатковане викладання дисципліни “Фармакоєкономіка” для провізорів-інтернів та слухачів курсів, підготовлені навчальні програми у співпраці з фахівцями НФаУ (2001, 2007), видані навчальні посібники „Фармакоєкономіка” (2000, 2002, 2007), підручник „Фармакоєкономіка” (2007). Навчально-методичне забезпечення з фармакоєкономіки було впроваджено в 11 вищих навчальних медичних і фармацевтичних закладах України. На даний час у базах даних Міжнародного товариства фармакоєкономічних досліджень (ISPOR), Кокранівського товариства (Cochrane Collaboration), наявні уже тисячі публікацій про результати фармакоєкономічних досліджень. Для забезпечення неперервної освіти провізорів нами видані методичні рекомендації і навчальна програма з фармакоєкономіки (2009). У навчально-методичних матеріалах інтегровані традиційні методи післядипломної підготовки і дистанційного навчання з використанням сайту Українського відділу ISPOR ([www.uspor.org.ua](http://www.uspor.org.ua)). Сучасний провізор відповідно до вимог Болонської декларації повинен володіти доказовими даними, які є основою прийняття управлінських рішень в охороні здоров'я, при впровадженні формулярів і для допомоги індивідуальному хворому.

**І.В. Міщенко, М.В. Зарічкова, М.В. Чешева, О.М. Должнікова**

*Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації НФаУ, м. Харків*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕДУРИ РОЗМИТНЕННЯ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ**

В сучасних умовах лікарське забезпечення населення фармацевтичною продукцією переважно здійснюється за рахунок імпорту лікарських засобів (ЛЗ) – близько 70% щорічно. Отже значна частина аптечного асортименту обов'язково проходить процедуру розмитнення, а значить затримується на шляху до оптових та роздрібних фармацевтичних організацій. Додаткова затримка їх на кордоні через будь-які організаційні проблеми становить пряму загрозу для забезпечення якості ліків.

Сама процедура розмитнення являє досить складний організаційно-психологічний процес, який може приховувати багато проблем для спеціалістів фармації, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) за своїми посадовими обов'язками на фармацевтичних підприємствах (митні декларанти). Отже для оптимізації діяльності по розмитненню ЛЗ ці фахівці повинні бути належним чином підготовлені.

Проведені нами дослідження стосувалися чинників впливу, пов'язаних з так званим «людським фактором», і які можна нейтралізувати за допомогою низки відповідних організаційно-психологічних заходів. Для цього нами був складений перелік психологічних аспектів, які певною мірою можуть впливати на ефективність і психологічну безпеку спеціалістів з розмитнення фармацевтичної продукції (митних брокерів та декларантів).

Оскільки в партнерській взаємодії на митниці беруть участь 2 сторони, то весь комплекс чинників був поділений також на 2 групи: 1) пов'язаних з працівниками митниці і 2) пов'язаних зі спеціалістами фармації – представниками організацій-власників імпортованої продукції.

Основною психологічною особливістю здійснення перевірок працівниками митної служби під час розмитнення фармацевтичної продукції є підвищена

увага до пошуку можливих порушень чинного законодавства стосовно як самих ліків, що переміщуються через кордон (наявність нелегальних наркотичних та психотропних ЛЗ, фальсифікованих ЛЗ тощо), так і їх документального супроводження (відсутність чи недостовірність сертифікатів якості та походження ЛЗ тощо). При цьому митниками досить часто крім підвищеної уваги до декларантів проявляється недовіра, а то й підозра. Ці типи поведінки в практичній психології класифікуються як різновиди агресії, тому вони являються професійною деформацією спеціалістів органів контролю і нагляду. Для самих спеціалістів митних служб це означає підвищене стресове навантаження, яке може приводити до психосоматичних розладів та викликати комплементарні агресивні реакції (в пасивній чи активній формах) в поведінці осіб, що з ними контактують.

З іншого боку, спеціалістам фармації, що займаються розмитненням, відповідно часто доводиться стикатися із підвищеною психологічною напруженістю у зв'язку з атмосферою недовіри і підозри – тобто працювати в агресивному середовищі. Праця в таких умовах підвищує ризик професійного вигорання і приводить до підвищеного ризику здійснення помилок, що додатково може погіршувати організацію процесу розмитнення.

Висновки: 1. В професійній підготовці спеціалістів фармації до роботи в галузі ЗЕД є необхідним не тільки досконале знання всіх процедур і законодавчої бази розмитнення, а й організаційно-психологічна підготовка, яка містила б елементи психологічних знань і тренінгу.

2. Нами обґрунтовано внесення до програм підготовки таких елементів практичної психології, як: 1) підвищення стресостійкості; 2) уміння підтримувати рівновагу в партнерських стосунках; 3) уміння вести переговорні процеси; 4) уміння швидкого відновлення душевної рівноваги, психогігієна і доцільна психосоматична підготовка та ін.

3. Працівникам митних служб доцільно пропонувати тренінгові програми, адекватні їх організаційно-психологічним потребам.

**А.Г. Міщеряков, Р.В. Сагайдак-Нікітюк**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ Й АТЕСТАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО ПЕРСОНАЛУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

На сьогодні загальною проблемою кадрового забезпечення фармацевтичних підприємств (ФП) є недостатня кваліфікація та професіоналізм його працівників у сфері логістики. Недостатній рівень підготовки фахівців з логістики, невірне розуміння логістики, місця логістики в сучасній системі управління ФП, відсутність необхідних ресурсів для їх підготовки, відсутність гнучкої системи управління для запобігання логістичних ризиків призводить до низьких результатів діяльності ФП. Актуальними проблемами управління трудовими ресурсами на ФП з урахуванням логістичного підходу є усунення вузької спеціалізації трудових ресурсів; впровадження комплексу логістичних процедур; неврахування наслідків рішень, які приймаються в сфері логістики; відсутність комплексного підходу до управління всіма видами ресурсів ФП; відсутність злагодженої та чіткої взаємодії структурних підрозділів в процесі управління всіма видами ресурсів; відсутність практичного досвіду до побудови логістичної системи на вітчизняних ФП тощо. Крім того, на цей час затвердився погляд на працю як на свідому цілеспрямовану творчу діяльність і прояв людської особистості. Успіх роботи ФП забезпечує персонал, який працює на ньому. Використання персоналу, з одного боку, повинне відповідати цілям ФП, а, з іншого - не зачіпати інтереси особистості й забезпечувати дотримання законодавства про працю в процесі цієї роботи. Саме тому сучасна концепція управління ФП повинна базуватися на періодичній оцінці професійних (ділових) і особистих якостей кожного працівника. Основним способом такої оцінки є атестація фахівців, що одночасно є важливим психологічним і матеріальним фактором стимулювання їх праці, яка створює можливість для професійного росту в межах своєї кваліфікації.

Атестація логістичного персоналу - це оцінка рівня професійної підготовки та відповідності фахівця з логістики займаній посаді, а також вирішення питання про присвоєння йому кваліфікаційного розряду. Як правило, роботодавець проводить атестацію з метою перевірки рівня кваліфікації працівника і його відповідності

займаній посаді. Але, атестація вигідна не тільки роботодавцям, а і самим працівникам. Останнім атестація дає можливість підвищити рівень заробітної плати і просування по кар'єрним сходам; роботодавцям атестація дозволяє оцінити ефективність роботи працівників і оптимізувати трудовий процес, створюючи працівникам додаткові стимули для підвищення кваліфікації.

Цілі атестації персоналу поділяються на основні (оцінка результатів праці працівника; визначення його відповідності займаній посаді; виявлення недоліків у підготовці працівника; розробка плану розвитку працівника); додаткові (вміння працювати в команді, лояльність; перевірка мотивації до роботи на займаній посаді тощо), загальні (підвищення відповідальності та виконавчої дисципліни), специфічні (поліпшення морального та психологічного клімату на ФП).

Основними завданнями атестації логістичного персоналу є визначення відповідності працівника займаній посаді; виявлення перспективи використання потенційних здібностей і можливостей персоналу; стимулювання росту професійної компетенції персоналу; визначення напрямків підвищення кваліфікації, професійної підготовки та перепідготовки працівника тощо.

Програма атестації логістичного персоналу ФП, побудована з використанням алгоритму, запропонованого проф. О.В. Посилкіною і доц. Ю.С. Братишко, заснованому на комплексному підході до оцінки логістичного персоналу підприємства за чотирма напрямками - оцінка рівня професійних якостей логістичного персоналу, оцінка ділових якостей логістичного персоналу, рівня здатності логістичного персоналу до самоменеджменту і оцінки рівня відповідальності логістичного персоналу рівню корпоративної культури.

За результатами атестації визначаються працівники, оцінні показники яких відповідають вимогам займаної посади; працівники, оцінні характеристики яких не відповідають займаній посаді, та працівники, яких доцільно зараховувати до кадрового резерву, що дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства і стимулювати високоефективну роботу його логістичного персоналу.

**С.В Огарь, О.Я. Барковська**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ ПІД ЧАС ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ**

Основною метою професійної освіти є підготовка кваліфікованого працівника відповідного рівня і профілю, конкурентоздатного на ринку праці, професійно компетентного, відповідального, обізнаного в суміжних областях діяльності, здібного до фахового зростання.

Проблема професійної підготовки майбутніх провізорів, формування їхньої професійної компетентності є одним з головних завдань навчально-виховного процесу і в умовах сьогодення набуває актуальності. Особливості роботи фармацевтичних закладів вимагають від випускників не лише знань та умінь, а й здатності використовувати отримані знання для практичного вирішення завдань, що виникають у процесі професійної діяльності, розуміння стратегії підприємства, необхідності організаційних змін, уміння працювати в групі, здійснювати ділове спілкування тощо.

Професія провізора є соціально важливою і має свої характерні специфічні ознаки, оскільки вона спрямована на збереження та зміцнення здоров'я людей, попередження і профілактику захворювань. Така робота вимагає безпомилкової, надійної діяльності, що неможливо без систематичного та ґрунтовного оволодіння професійними знаннями, уміннями й навичками, а також їх постійного самовдосконалення.

Аналіз чинної традиційної системи підготовки провізорів у вищих фармацевтичних закладах показує, що студенти мають певні теоретичні знання, проте професійні вміння та навички в них ще не сформовані на належному рівні, бракує практичного досвіду роботи, є проблеми з адаптації теоретичних знань до вимог практичної діяльності.

Тому невід'ємною частиною формування майбутнього фахівця є безпосередня робота на підприємствах, установах, організаціях фармацевтичної

галузі під час проходження виробничої практики, що є введенням студента в майбутню професію.

Виробнича практика – кінцевий етап для становлення студента як спеціаліста своєї галузі. Саме під час практики студент практично закріплює теоретичні знання, впроваджує свої вміння в практичну діяльність. Виробнича практика дозволяє студенту ширше зрозуміти практичну значущість дисципліни в цілому, сконцентрувати увагу на аспектах, які досі були прописані лише в підручнику і не були досить зрозумілими, в силу відсутності практичного підтвердження. Виробнича практика дозволяє студенту підняти та закріпити свої професійні вміння з дисципліни і розглядається як можливість визначення найбільш важливих компетенцій спеціаліста – розширення і поглиблення професійної компетентності, що в процесі навчання формується лише частково. Професійна компетентність – це готовність і здатність спеціаліста до реалізації отриманих в освітньому закладі знань, умінь та навичок. Показником рівня набутої компетентності є характеристика, яку студент отримує за результатами проходження практики. Крім того характеристики також забезпечують зворотній зв'язок між навчальним закладом і підприємством, дають можливість удосконалювати зміст процесу підготовки спеціалістів у відповідності до вимог ринку. Проходження практичної підготовки дозволяє у майбутньому зменшити час соціальної, психологічної, професійної адаптації випускника на робочому місці, сформувати цілісну картину майбутньої діяльності, оцінити рівень теоретичної підготовки, необхідної для виконання роботи, отримати навички самостійного виконання роботи, зрозуміти соціально-етичну направленість професії. Таким чином, професійна компетентність – це зрілість людини в професійній діяльності, в професійному спілкуванні, в становленні особи професіонала, його індивідуальності. Формування професійної компетентності майбутнього фахівця здійснюється як через зміст освіти так і під час проходження виробничої практики, складової навчального процесу.

**С.В. Огарь, І.І. Свєточєва, Л.Г. Буданова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Підвищення рівня професійної компетентності майбутнього фахівця фармацевтичної галузі, здатного вільно та активно мислити, аналізувати, моделювати процес професійної діяльності, самостійно генерувати і втілювати нові ідеї і технології є актуальною проблемою в сучасних соціально-економічних умовах. Компетентний фахівець позитивно впливає на формування та розвиток особистих якостей, зможе домогтись кращих результатів у своїй професійній діяльності, сприяє реалізації особистих професійних можливостей.

Рівень підготовки спеціаліста для фармацевтичної галузі, з точки зору компетентнісного підходу щодо відповідності рівня компетентності спеціаліста, можна визначити відповідно до: нормативних вимог, характеру майбутньої професійної діяльності (зважаючи на прогностичний підхід), вимог конкретного роботодавця в залежності від регіону, конкретного напрямку, групи споживачів.

Поняття «компетентність» у психолого-педагогічній літературі пов'язане з певним видом діяльності і означає, за словником І.Ожегова, «обізнаність, авторитетність у якійсь області», а «компетенція» має наступні значення: «Коло повноважень, прав особи, органу та коло питань, справ, що знаходяться у чьомусь веденні».

Е.Ф.Зеєр під професійною компетентністю розуміє сукупність професійних знань, умінь, а також способу виконання професійної діяльності.

Формування професійної компетентності майбутнього фахівця здійснюється через зміст освіти, який включає в себе не тільки перелік навчальних предметів, але й професійних навичок і умінь, які формуються в процесі оволодіння дисципліною, а також засобами активної позиції студента в



соціальному, політичному і культурному житті. У комплексі це формує і розвиває особистість майбутнього фахівця таким чином, щоб він володів способами саморозвитку і самовдосконалювання, що забезпечувало б фахівцю ефективне функціонування як суб'єкта-професіонала в системі «людина-людина».

У зміст поняття професійна компетентність закладають особисті можливості фахівця, а також сформованість у його праці різнобічних сторін професійної діяльності, спілкування, у яких особистість фахівця реалізується на рівні, що забезпечує стійкі позитивні результати у навчанні і розвитку.

Підготовка компетентного спеціаліста, який відповідає сучасним вимогам, наділеного якостями, знаннями, уміннями, необхідними для того, щоб бути здатним і життєздатним, неможлива без побудови на науковій основі відповідної системи навчання.

Професійна компетентність проявляється через готовність студента до здійснення професійної діяльності на фармацевтичному підприємстві. Для цього потрібні теоретичні знання з комплексу природничонаукових і професійних дисциплін та уміння застосовувати їх у практичній діяльності.

Визначення випускника, який володіє компетенціями, тим, що він може робити, яким видом діяльності оволодів, яку первинну посаду може обійняти, називають компетентністним підходом.

Виділяють наступні ключові компетенції випускника вищого навчального закладу: навчально-пізнавальна, інформаційна, комунікативна, соціально-трудова, особистого самовдосконалення. Все це дозволяє майбутньому фахівцю осмислено застосовувати комплекс професійних знань, умінь і способів діяльності в подальшому житті. Саме цей набір ключових компетентностей включено в рекомендації ЮНЕСКО.

Таким чином професійна компетентність – це особистісні можливості фахівця, які дозволяють йому самостійно та ефективно реалізовувати цілі процесу діяльності у фармацевтичній галузі.

**О.В. Посилкіна, Ю.С. Братішко, Ю.В. Допіра**

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Трансформація ринкових відносин в Україні потребує нових методологічних підходів до проблеми більш повного використання людського фактору шляхом активізації діяльності працівників промислових фармацевтичних підприємств, створення дієвих мотивів і стимулів у механізмі господарювання.

Останнім часом увагу науковців і практиків стали привертати нетрадиційні способи активізації трудової діяльності людини з урахуванням відносин власності, теорії і практики менеджменту, що ґрунтується на дослідженні освітнього простору, потенціалу не лише як економічного феномену, але й з урахуванням економіко-психологічних складових, інноваційного оновлення виробництва, конкуренції.

Саме показник конкурентоспроможності персоналу необхідно розглядати як можливий засіб досягнення стратегічної мети промислових фармацевтичних підприємств – підвищення рівня їхнього соціально-економічного розвитку та піднесення суспільного добробуту.

Управління ж конкурентоспроможністю фармацевтичних підприємств на засадах освітнього потенціалу в сучасних умовах вітчизняного розвитку, що обмежений фінансовими і організаційними ресурсами держави та інших суб'єктів економічної діяльності, є абсолютно новим і надзвичайно складним завданням. Вирішення його багато в чому залежить від правильного бачення процесів, що відбуваються на ринку праці, та чіткого усвідомлення змісту самого поняття конкурентоспроможності персоналу.

Конкурентоспроможність персоналу формується як інтегральний показник тих якостей і особливостей, за рахунок яких конкретний працівник є кращим за інших на визначеній посаді з точки зору організації, і за рахунок яких організація надає йому перевагу. Кожне промислове фармацевтичне

підприємство, яке займається оцінкою конкурентоспроможності працівників, має сформувати чітку шкалу критеріїв, які висуваються до кожної посади (професії).

До об'єктивних характеристик працівників, можна віднести кваліфікацію, досвід роботи, стаж роботи, освіту, здоров'я, продуктивність праці, внесок даного працівника у результати діяльності підприємства тощо.

Для оцінки конкурентоспроможності персоналу на фармацевтичних підприємствах слід застосовувати показники оцінки ефективності роботи підприємства в цілому, які можна порівняти з аналогічними показниками інших підприємств.

У результаті проведених досліджень встановлено, що для оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємств найчастіше використовують такі показники: кількісні (фінансові результати діяльності підприємства, частка підприємства на ринку, приріст прибутку підприємства за рахунок інтенсивних чинників, показники використання трудових ресурсів) та якісні (координація дій персоналу, психологічний клімат у колективі, наявність розробок та методів оригінальних для даного підприємства, корпоративна культура, історія та перспективи розвитку підприємства).

Практика свідчить, що для підвищення конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств у довгостроковому періоді необхідно насамперед зосередити увагу на якості персоналу і їхнього трудового потенціалу.

Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом, до якого прагнуть і самі працівники, і підприємства, на яких вони працюють. Кожне підприємство повинно сприяти цьому, мотивуючи працівників до навчання і перепідготовки, а також створюючи умови для кар'єрного зростання.

**Л.В. Пляка, С.В. Огарь**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В ТЕОРІЇ І ПРАКТИЦІ**

У науковій літературі представлено значну кількість досліджень, присвячених вивченню професійної комунікативної компетентності. Зокрема, у психології проблема комунікативної компетентності набула статусу пояснювального принципу в розв'язанні широкого спектру теоретичних та прикладних питань у контексті проблеми професійного становлення, розвитку й самовдосконалення особистості як суб'єкта професійної діяльності.

Довідникова література інтерпретує поняття «компетентність» як знання та досвід у певній галузі. Проте в рамках психологічних теорій компетентність у спілкуванні трактують значно ширше:

- як складне утворення, що включає знання соціально-психологічних факторів і вміння використовувати їх у конкретній діяльності (С. Максименко);
- як пізнавальний, емоційний та поведінковий компоненти (С. Петрушин);
- як систему внутрішніх засобів регулювання комунікативних дій (Ю. Жуков, Л. Петровська, П. Растенков);
- як здатність особистості орієнтуватися в ситуаціях спілкування (Ю. Ємельянов).

Більшість учених вважає комунікативну компетентність ваговою складовою професійної компетентності. Дослідники виокремлюють такі складові комунікативної компетентності:

- адекватна орієнтація людини в самій собі – у власному психологічному потенціалі, потенціалі партнера, у ситуації (Ю. Жуков, Л. Петровська, П. Растенков);
- уміння давати соціально-психологічний прогноз комунікативній ситуації, в якій має відбутися спілкування (Є. Руденський);

- здатність впливати на діяльнісне середовище для досягнення своєї мети, вільно володіти вербальними й невербальними засобами соціальної поведінки (Ю. Ємельянов, Є. Кузьмін).

Для фахівців фармацевтичної галузі особливо важливою є комунікативна компетентність, оскільки якість фармацевтичних послуг значною мірою залежить від уміння фахівця взаємодіяти з суб'єктами професійного спілкування. Через спілкування провізори налагоджують свої професійні відносини з відвідувачами аптек, колегами та іншими фахівцями, виконують професійні обов'язки, задовольняють власні потреби, набувають певного професійного досвіду.

Комунікативна діяльність фахівців обов'язково передбачає наявність певних знань з психології та уміння застосовувати ці знання на практиці, а саме: уміння ефективно спілкуватися із співрозмовником, обмінюватися інформацією і приймати рішення, що в сумі становить комунікативний процес.

В основі *професійної комунікативної компетентності* лежить система внутрішніх ресурсів, яка передбачає розвиток особистісного потенціалу майбутніх фахівців фармацевтичної галузі. Професійна комунікативна компетентність провізорів передбачає наявність таких професійних комунікативних якостей як комунікабельність, толерантність, емпатія, емоційна стійкість, які дозволяють фахівцю ефективно здійснювати професійну комунікативну діяльність. Загалом *професійна комунікативна компетентність* є інтегративним явищем, в основі якого лежать теоретичні знання, практичні уміння і навички, професійні комунікативні якості, які зумовлюють свідоме ставлення провізора до діалогічної взаємодії із суб'єктами професійної взаємодії. Це в свою чергу зумовлює здатність фахівця ефективно виконувати професійну комунікативну діяльність, а отже, й професійну діяльність у цілому.

**Т.С.Прокопенко, Л.О. Горяча**

*Коледж Національного фармацевтичного університету, м. Харків*

## **ПОБУДОВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ**

Основним завданням професійної освіти є підготовка кваліфікованого фахівця здатного до ефективної роботи за спеціальністю та конкурентоспроможністю на ринку праці. Рівень підготовки фахівців повинен відповідати сучасному стану суспільних і виробничих відносин, забезпечувати здатність фахівців адаптуватись до змін інформаційної та виробничої сфери країни, знаходити рішення в нестандартних ситуаціях, самостійно і творчо мислити. Проблеми відповідності професійної освіти вимогам сьогодення привели до необхідності перегляду стандартів вищої освіти, які можна вважати інструментом сумлінної і відповідальної поведінки учасників ринку освітніх послуг.

Починаючи з 1997 року, Коледж НФаУ бере активну участь у розробці галузевих стандартів вищої освіти (ГСВО) напряму «Фармація». Зараз впроваджується третє покоління ГСВО на снові компетентнісного підходу. Компетенції сьогодні набувають значення як міра оцінки підготовки майбутнього фахівця.

При розробці оновлених стандартів необхідно було вирішити ряд проблем, пов'язаних відсутністю: чіткого розмежування понять компетенція/компетентність, стандарту професії, чіткого розмежування функцій фармацевта та провізора у зв'язку з ситуацією, що склалась в фармацевтичному секторі, взаємодії між підготовкою спеціаліста в навчальному закладі та кваліфікаційними вимогами ринку праці.

Результати освіти, виражені на мові компетенцій – це шлях до розширення академічного і професійного визнання та мобільності, до збільшення спів ставності дипломів та кваліфікацій.

**С.Б. Решетняк**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

**Ю.Б. Решетняк**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ВИПУСКНИКА ВНЗ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ**

В останнє десятиріччя в Україні відбувається різка переорієнтація оцінки результату освіти з понять «освіченість», «загальна культура» на поняття «компетенція» і «компетентність». Дані поняття стають провідним критерієм підготовленості сучасного випускника вищої школи до нестабільних і нетипових умов праці і соціального життя. І це не випадково. Справа в тому, що суперечності між розвитком ринку освітніх послуг та ринку праці стають все більш гострішими. Сфера вищої освіти сьогодні не набула повною мірою суттєвої ринкової ознаки – орієнтації на роботодавця. Вона постійно відстає від запитів вітчизняного ринку праці. Працевлаштування сучасної студентської молоді стає все більш серйозною проблемою. Одним з шляхів, який дійсно може призвести до ринково-орієнтованій діяльності вузів є впровадження компетентнісного підходу до навчання.

Зрозуміти та визначити сутність та особливості компетентнісного підходу до навчання допомагають матеріали Болонського процесу. В них підкреслюється, що використання терміна „компетентність” або „компетенція” для визначення цільових установок вищої освіти знаменує зрушення від суто (або переважно) академічних норм оцінювання до комплексної оцінки професійної і соціальної підготовленості випускників вищих навчальних закладів.

Розуміння компетентності як спроможності спеціаліста до ефективної професійної діяльності є підґрунтям для формування компетентнісного підходу до навчання. В сучасних моделях управління освітою визначають три рівня компетентності: 1) інтегративну компетентність – спроможність до інтеграції знань та

навичок, їх використання в умовах швидкої трансформації зовнішнього середовища; 2) соціально-психологічну компетентність – знання та вміння в області сприйняття, розуміння людей, мотивації діяльності, високий рівень комунікативної культури; 3) компетентність в конкретних сферах управлінської діяльності – прийнятті рішень, зборі інформації, методах роботи з людьми. На наш погляд, професійна компетентність означає максимальний прояв усіх зазначених рівнів компетентності людини. Її слід розглядати як сукупність здібностей, якостей і властивостей особистості, необхідних для успішної професійної діяльності в конкретній галузі чи напрямі роботи. Професійна компетентність характеризується готовністю і здатністю особистості доцільно діяти відповідно до вимог справи, організовано та самостійно вирішувати задачі і проблеми, а також критично оцінювати результати своєї діяльності.

Переорієнтація освітньої діяльності в напрямку формування професійної компетентності студентів означає пошук ефективного механізму забезпечення компетентнісного підходу в навчанні. На наш погляд, ключовими складовими цього процесу повинні стати наступні дії суб'єктів освітнянського простору (залежно від їх зони відповідальності): 1) принциповий перегляд підходів до розробки учбових програм на підставі відповідних компетенцій; 2) розширення автономії учбових закладів у формуванні учбових програм та розпорядженні фінансовими джерелами; 3) посилення взаємодії вищих учбових закладів із підприємствами з метою виявлення очікувань роботодавців щодо найважливіших компетенцій; 4) забезпечення впровадження нових інтерактивних технологій навчання – тренінгів, різноманітних форм групової роботи студентів, міждисциплінарних проєктів, які сприятимуть розвитку інноваційної особистості, формуванню її професійної компетентності; 5) забезпечення підтримки активного розвитку мобільності студентів та викладачів.

Впровадження компетентнісної моделі до навчання студентської молоді є вимогою часу та пріоритетним напрямком реформування вищої освіти в Україні.



**Р.В. Сагайдак-Нікітюк**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ВИМОГИ ДО КОМПЕТЕНЦІЇ ЛОГІСТІВ В УМОВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

В сучасних умовах перед фармацевтичною галуззю гостро постає проблема оптимізації управління ресурсами. Традиційний підхід, який застосовується сьогодні на більшості вітчизняних фармацевтичних підприємств (ФП) є не ефективним через відсутність щільного взаємозв'язку та координації в діяльності окремих ланок підприємства, що забезпечують процес руху матеріальних та супутніх до них потоків. В сучасних умовах до основних завдань фахівців з логістики на ФП можна віднести розробку вимог до систем обслуговування, координації діяльності з розробки, впровадження та реалізації механізму виконання замовлень; методичне керівництво управління ресурсами; загальне керівництво функціональними та інформаційними програмами, спрямованими на підвищення ефективності управління ресурсами; координацію робіт з управління ресурсами; збір, накопичення, систематичну обробку, аналіз і узагальнення даних про функціонування, формування та супроводження нормативних і методичних документів, пов'язаних з рухом та зберіганням ресурсів; розробку навчальних програм для співробітників структурних підрозділів, зайнятих у процесі управління ресурсами; досягнення гармонійних і продуктивних робочих відношень зі спеціалістами інших функціональних підрозділів ФП тощо. Таким чином, введення до штатного розкладу ФП фахівців з логістики дозволить підвищити ефективність і результативність діяльності ФП; налагодити партнерські відносини ФП з надійними споживачами ЛЗ, постачальниками субстанцій і матеріалів та логістичних посередників; поліпшити якість ЛЗ у результаті підвищення кваліфікації персоналу; мінімізувати логістичні витрати підприємства; організувати управління відходами ФП; організувати логістичне обслуговування споживачів; оптимізувати маршрути руху транспортних засобів тощо (рисунок).

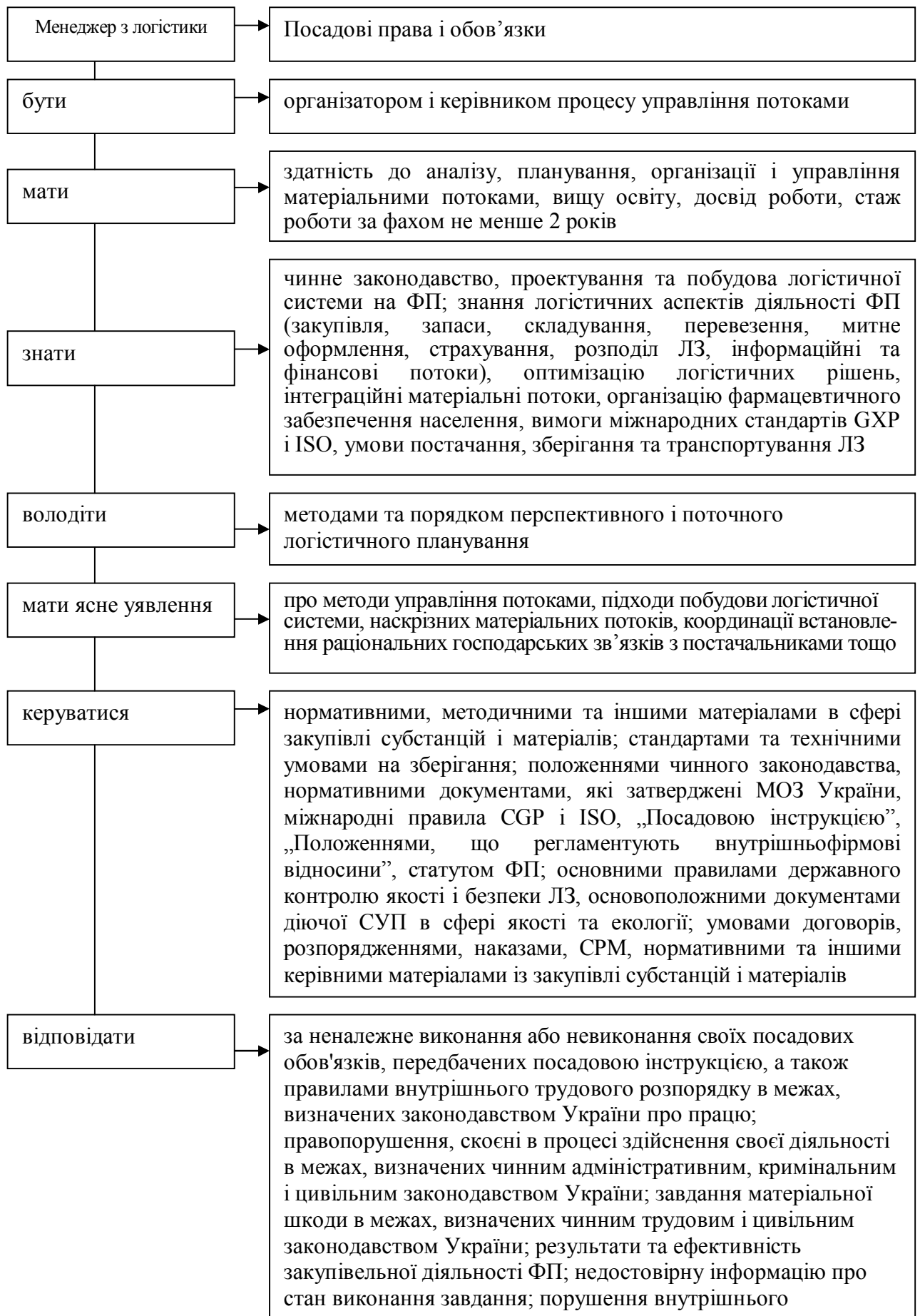


Рис. Модель компетенцій менеджера з логістики на ФП

**К.І. Сметаніна**

*Львівський національний медичний університет ім. Д.Галицького, м. Львів*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ПІДГОТОВКИ ПРОВІЗОРІВ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ВИВЧЕННЯ ОСНОВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГЕРІАТРІЇ**

Основною закономірністю зміни структури населення нашої країни є виражене зростання числа людей старшого віку – старіння населення. У зв'язку з цим, останнім часом значна увага приділяється вивченню основних питань геронтології та практичної геріатрії, зокрема проблематиці профілактики та корекції захворювань осіб похилого віку.

У 70-80-ті роки минулого сторіччя в Україні активно розвивалась фармацевтична геріатрія, яка мала за мету вивчення особливостей фармакокінетики та фармакодинаміки ЛЗ, основних аспектів впливу ліків на старечий організм, враховуючи особливості організму літньої людини (множинність патологій, змішаність симптомів, підвищена чутливість до ряду ЛЗ), акцентуючи увагу на розповсюдженості серед наведеної групи пацієнтів елементів самолікування, звикання до ліків внаслідок тривалого їх приймання, тощо. До того ж, в цій групі хворих спостерігається поліфармакотерапія, яка вимагає розгляду питання доцільності і безпеки застосування лікарських препаратів.

Тому дана проблема є актуальною і вимагає, перш за все, системного удосконалення фармакогеронтології з врахуванням індивідуального дозування.

Особливо важливу роль в організації медичної допомоги престарілим громадянам відіграє лікарське забезпечення. Одним з важливих етапів покращення якості лікарського забезпечення є впровадження елементів геріатричної фармації на післядипломному етапі підготовки провізорів та провізорів-інтернів.

Ми детально вивчили діючі типовий навчальний план і програму спеціалізації (інтернатури) зі спеціальності «Загальна фармація» (2005 р.),

уніфіковані програми передатестаційних циклів зі спеціальностей «Загальна фармація», «Організація і управління фармацією» (2009 р.).

Вважаємо, що висвітлення питань, які стосуються особливостей вікових ліків та фармакотерапії осіб похилого віку, передбачених програмою спеціалізації для провізорів-інтернів, потребують розгляду з акцентуванням викладання основних положень «Фармацевтичної опіки», «Фармацевтичної профілактики».

Для ПАЦ «Загальна фармація» при розгляді основних аспектів взаємодії ЛЗ при комбінованій терапії та біофармацевтичних особливостей геріатричних ліків, слід деталізувати питання раціональної фармакотерапії осіб похилого віку з врахуванням індивідуального підходу. Окрім того, вагому частку в практичній роботі фармацевта займає профілактична і консультативна допомога хворому при відпуску ЛЗ з аптеки, що вимагає акцентування уваги на «Фармацевтичній допомозі» геріатричному пацієнту.

У тематиці занять на циклі «Організація та управління фармацією» удосконалення потребує висвітлення ролі провізора в забезпеченні якісного, безпечного, ефективного та економічного самолікування, високих показників якості життя, фармацевтичній профілактиці осіб похилого віку.

У зв'язку з низьким рівнем забезпечення процесу підготовки висококваліфікованих спеціалістів інформативними матеріалами та навчальною літературою з фармакогеронтології, з метою удосконалення оптимізації навчального процесу за даною тематикою, доцільно розглянути питання покращення методично-навчального забезпечення з фармацевтичної геріатрії для провізорів та провізорів-інтернів на післядипломному етапі підготовки у фармацевтичних ВУЗах та студентів фармацевтичних факультетів медичних закладів III-IV рівнів акредитації.

**В.М. Толочко, А.В. Кайдалова**

*Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації НФаУ, м. Харків*

## **ЕФЕКТИВНІ ФОРМИ І МЕТОДИ ПІСЛЯДИПЛОМНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Навчання персоналу є необхідною і дуже важливою умовою поліпшення діяльності будь-якої організації. На жаль, цим аспектам діяльності часто приділяють занадто мало уваги.

В основу підвищення кваліфікації, підготовки, перепідготовки та здобуття другої вищої освіти закладаються інноваційні форми, методи та технології навчання, які мотивують слухачів до здобуття теоретичних знань та практичних умінь та навичок, сприяють формуванню компетентностей фахівця.

Як показує досвід, найбільш ефективними напрямками навчання персоналу визначаються: друга вища освіта (отримання спеціальності); підготовка фахівців; підвищення кваліфікації (підвищення компетентності в своїй сфері діяльності); перепідготовка фахівців (розширення компетентностей стосовно нових галузей знань); стажування; навчання на робочому місці та ін.; навчання прийнятого на роботу (в рамках орієнтації і адаптації); навчання при зміні посади (при посадовому підвищенні та при переміщеннях); навчання як підвищення і розвиток компетентностей (кваліфікації).

Вибір того чи іншого методу навчання персоналу залежить перш за все від можливості проводити навчання безпосередньо від діяльності фармацевтичних організацій та їх чисельності.

Основними формами післядипломного навчання персоналу є:

- лекції – метод повідомлення нової інформації; теоретичне навчання;
- семінари – активні методи навчання, які розвивають логічне мислення й формують вміння та навички, компетентності та якості персоналу;
- тренінги – методи активного навчання; сприяють формуванню компетентностей, знань, умінь та навичок;
- коучинг – інтерактивне індивідуальне навчання в режимі співпраці та

тренування;

– самоосвіта – особистісно орієнтований вибір форм, методів, змісту навчання, який відповідає індивідуальному темпу засвоєння матеріалу.

Необхідною формою в освітній системі є підвищення кваліфікації фахівців, яке призначене для працівників, котрі вже мають певну професійну кваліфікацію. Застосовується для вдосконалювання професіоналізму або у випадках, коли підвищується рівень роботи самої організації. Зазвичай навчання спрямоване на конкретних осіб (групу осіб). Як правило, здійснюється на циклах підвищення кваліфікації або серії професійних семінарів та тренінгах, які проводять більш досвідчені фахівці організації або поза ним.

Отже, керівництво організації формулює завдання щодо підвищення кваліфікації, навчання та атестації персоналу. Організація повинна мати певну політику і процедури для визначення необхідності навчання та підготовки персоналу з урахуванням як поточних, так і майбутніх завдань організації.

Організація визначає та описує процеси та вимоги відповідно кваліфікації та подальшого навчання персоналу, порядок визначення потреби в навчанні та проведення відповідних заходів з навчання персоналу. Відповідальність та повноваження повинні бути розписані за підбір фахівців (прийом нових фахівців); визначення потреби в навчанні та затвердженні плану навчання персоналу; проведення навчання згідно з планом; контроль виконання заходів з навчання.

Таким чином, при виборі форм і методів навчання, змісту підготовки та підвищення кваліфікації персоналу, важливо врахувати для кого буде здійснюватись навчання. На вибір форм та методів навчання впливає освіта працівників, посада, досвід роботи, рівень підготовки, потреба у фахівцях тощо.

**Г.І. Хара**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ В ПІДГОТОВКУ СТУДЕНТІВ - ЕКОНОМІСТІВ**

Навчання спеціалістів в галузі економіки передбачає надбання навиків розв'язання широкого спектру задач, які виникають в процесі професійної діяльності. Охопити таке широке коло задач неможливо навіть під час значної за обсягом виробничої практики. Один з шляхів ліквідації цього розриву – використання активних методів навчання, а саме впровадження в навчальний процес комп'ютерних рольових ігор.

Навчальна рольова гра – це комплексний процес освоєння та реалізації рішень в процесі поетапного уточнення складових ситуації, що змінюється відповідно до дій учасника гри. Під час гри учасник може використовувати вже придбані раніше знання та необхідну аналітичну і інформаційну підтримку засобами, які включені до складу гри. Це можуть бути різноманітні довідники, допоміжні програмні засоби для обчислень, інформаційні Інтернет-ресурси, тощо. При цьому можуть конструюватись неординарні ситуації, розв'язання яких входить в сюжет ділової гри.

Використання в комп'ютерних підручниках інтерактивних тренажерів можна розглядати як інструмент “моделювання реальної діяльності”, який дозволяє вивчити певну ситуацію в динаміці, спроектувати способи впливу на неї в умовах запропонованих моделей, систематизувати знання по розв'язанню заданої практичної ситуації. Використання реальних моделей дозволяє максимально наблизити процес навчання до практичної діяльності в сфері економіки та підприємництва

Під час вивчення економічних дисциплін використовуються ігри, які дозволяють ефективно засвоїти пройдений матеріал, дохідливо показати вміння студента працювати в конкретних ситуаціях. Різними навчальними закладами

вже впроваджуються такі ігри як “Створення підприємства роздрібно́ї торгівлі”, “Один день роботи магазину”, “Розв’язання конфліктів в банківській сфері”, “Взаємодія з податковою інспекцією” та інші (<http://www.marietta.edu/~delemeeg/expnom.html>). Один з напрямків розвитку навчальних комп’ютерних ігор – колективні рольові ігри. Наприклад, при моделюванні роботи магазину ігровий колектив можуть складати: директор, головний бухгалтер, менеджер поставок. Мета колективу – отримання максимального прибутку при заданих умовах реалізації товарів. В колективних іграх значення має не тільки спеціальна підготовка студентів, але і їхнє вміння працювати в команді, швидкість прийняття рішень, лідерські якості. Ще одна перевага використання рольових комп’ютерних ігор полягає в можливості використання їх для дистанційного навчання. Вже сьогодні наявні спеціалізовані WEB-сайти, які дозволяють самостійно працювати з навчальними іграми, включаючи ігри для вивчення дисциплін економічного профілю (наприклад сайт <http://student.mirvmeste.com/feedback/delovye-igry-v-obuchenii-studentov-ekonomistov.html>). Під час навчання за допомогою гри у людини, яка навчається, є постійний віртуальний партнер. Наявність такого партнера суттєво підвищує інтерес до процесу навчання, особливо в тому разі, коли поведінка цього партнера добре зрежисована спеціалістами психологами та педагогами-методистами. Важливою складовою частиною створення рольових ігор є розробка сценаріїв та моделей, які контролюють процес гри. При цьому визначається концепція гри та вибираються алгоритми поведінки моделі в різних ситуаціях. Створення рольових комп’ютерних ігор - трудомісткий процес, що потребує участі групи спеціалістів: економістів, психологів, педагогів, програмістів. В зв’язку з цим, розробка рольових ігор обходиться досить дорого, але переваги їх використання в навчальному процесі можуть бути значними, за рахунок якості підготовки спеціалістів. Тому в окремих зарубіжних навчальних закладах та в країнах СНД активно провадяться роботи по створенню ігрових навчальних курсів.



**О.В. Чуєшов**

*ТОВ «ФК» «Здоров'я», м. Харків*

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ З ЛОГІСТИКИ ДЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Використання логістики дозволяє фармацевтичним підприємствам (ФП) економити матеріальні, енергетичні, фінансові та інформаційні ресурси, сприяє прискоренню обіговості коштів та скороченню тривалості операційного циклу лікарських засобів (ЛЗ), забезпечує максимальне задоволення потреб споживачів у якісних ЛЗ. Крім того, доходність ФП сьогодні залежить від ефективності процесів руху матеріальних, фінансових, інформаційних потоків. Саме інструменти логістики дозволяють обґрунтовувати оптимальні розміри ресурсів і запасів, елементів інфраструктури, вибирати оптимальні схеми розміщення матеріальних ресурсів та ін. Аналіз світового досвіду свідчить, що фахівець з логістики – це системний аналітик, який здатний обґрунтовувати доцільність та ефективність рішень щодо наскрізного управління рухом матеріальних і супутніх потоків з урахуванням інтересів всіх учасників логістичного ланцюга. Наявність таких фахівців в структурі управління будь-яким підприємством, організацією чи відомством сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародних ринках. Але на Україні ще не приділяється достатньої уваги процесу управління потоками ресурсів, про що свідчить структура вакансій та резюме логістів на трудовому ринку України. Підготовка фахівців з логістики сьогодні об'єктивно необхідна для забезпечення високого рівня ефективності функціонування підприємств фармацевтичної галузі, формування в галузі економічних відносин та підвищення рівня її конкурентоспроможності. Реалізація цього напряму підготовки фахівців дозволить вирішити проблему нестачі досвідчених кадрів з управління ресурсами, обізнаних зі специфікою виробництва та реалізації ЛЗ і виробів медичного призначення. На цей час вищі заклади освіти України готують логістів, але за програмами, які не враховують специфіку

фармацевтичної галузі. Головною метою функціонування фармацевтичної галузі в Україні є створення ефективної системи забезпечення населення ЛЗ, яка гарантує споживачу доступність, клінічну ефективність, безпечність і якість ЛЗ. Якість ЛЗ повинна бути гарантована на всіх етапах від їх розробки, дослідження, виробництва до реалізації, що досягається завдяки впровадженню комплексу належних практик CGP, який містить правила GMP, GCP, GLP, GSP, GDP і GPP. Сьогодні фармацевтичній галузі потрібні фахівці з логістики, що володіють не тільки спеціальними знаннями, але й обізнані на особливостях технології фармацевтичного виробництва, особливостях і характеристиках ЛЗ і прийомах фармаекономічного аналізу. Тому, в навчальний план підготовки логістів доцільно включати крім стандартних професійно-орієнтованих дисциплін, також і такі дисципліни, як техніка і технологія фармацевтичної галузі; економіка якості у фармації; організація фармацевтичного виробництва; стратегія фармацевтичного виробництва; фармацевтичне товарознавство; основи фармакоекономічного аналізу; організація фармацевтичного забезпечення населення; оптова торгівля медикаментами, фармацевтична логістика; фармакоекономічні основи формулярної системи; організація фармацевтичної галузі; аналіз ефективності логістичних систем фармацевтичних організацій; маркетингова політика розподілу ЛЗ і виробів медичного призначення. Таким чином, на підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що фахівці з логістики повинні володіти знаннями з функціональних сфер (постачання, виробництва, складування та збуту), а також знаннями щодо організації взаємозв'язків між цими сферами діяльності ФП; мати офіційні повноваження, які надають їм право приймати рішення щодо ефективного управління ресурсами.

**СЕКЦІЯ 5**  
**СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ**  
**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ**  
**ПІДПРИЄМСТВ**

**В.П.Черних, О.В. Посилкіна, В.В. Малий**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Створення нової інноваційної економіки й забезпечення на цій основі стійкого економічного і соціального розвитку є найважливішими стратегічними цілями держави на сучасному етапі. В умовах вичерпаності екстенсивних факторів економічного зростання інноваційний розвиток галузей національної економіки, практично, стає безальтернативним, оскільки тільки на його основі в умовах жорсткої конкуренції можливе формування довготривалих конкурентних переваг та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і економіки в цілому.

Як відомо, фармацевтична промисловість у всьому світі є однією з найбільш динамічних і наукомістких галузей. Сучасний фармацевтичний ринок характеризується високою вартістю НДДКР і значною насиченістю, але ситуація, яка сьогодні склалася у фармацевтичній галузі України, є достатньо складною. Вже протягом тривалого періоду на вітчизняному фармацевтичному ринку має місце домінування генеричних лікарських засобів (ЛЗ) зарубіжного походження, а вітчизняною фармацевтичною промисловістю здебільшого здійснюється виробництво застарілих генеричних ЛЗ. Цей факт негативно відображається на розвитку та своєчасному впровадженні у виробництво результатів вітчизняних наукових досліджень і створює залежність від імпортованих ЛЗ. Така ситуація становить загрозу національній безпеці України та негативно позначається на лікарському забезпеченні населення.

Щорічно Україна витрачає величезні державні кошти на закупівлю імпортованих ЛЗ, які залишаються малодоступними за ціною для більшості хворих. На думку фахівців, вже сьогодні в Україні існують значні резерви імпортозаміщення, і в першу чергу, в групах препаратів, що використовуються в кардіології, анестезіології та реаніматології, ревматології. Тобто в цих групах є можливість відмовитись від 60% імпортованих ліків. Враховуючи більш низькі

ціни на ЛЗ - аналоги вітчизняного виробництва, це сприятиме більш раціональному використанню бюджетних коштів і дозволить за рахунок одержаної економії покращити лікарське забезпечення пільгового контингенту хворих.

З метою покращення в Україні ситуації з лікарським забезпеченням населення і створення умов для переходу фармацевтичної галузі на інноваційно-інвестиційну модель розвитку, колективом НФаУ спільно з ДП «Державний науковий центр лікарських засобів і медичної продукції» розроблено проект Концепції Державної цільової програми «Розробка та впровадження у виробництво імпортозаміщуючих лікарських засобів, в тому числі біотехнологічних препаратів та вакцин» на 2011 – 2021 роки. Головною метою концепції є визначення програмних заходів, які дозволять за 5 років підвищити частку ЛЗ вітчизняного виробництва на фармацевтичному ринку України з 29,7% до 50%.

Поряд з такими важливими напрямками розвитку фармацевтичної галузі України, як: здійснення реконструкції, розширення, а також при необхідності будівництво нових підприємств з виробництва інноваційних ЛЗ; будівництво нових та реконструкція існуючих спеціалізованих лабораторій та виваріїв; придбання за рубежом сучасного лабораторного обладнання для розробки інноваційних ЛЗ, що потребують індивідуальних технічних засобів; розробка та затвердження гармонізованих настанов з біологічних та біотехнологічних препаратів, здійснення технічного переобладнання ДП «Державний науковий центр лікарських засобів і медичної продукції» та проведення його реорганізації шляхом приєднання до НФаУ та ін., в цільовій програмі також акцентується увага на необхідності створення у фармацевтичній галузі України відповідної інноваційної інфраструктури, підготовки кадрів нового типу і побудові в державі відповідних організаційно-економічних механізмів, спрямованих на активізацію інноваційної активності суб'єктів фармацевтичної галузі.

В якості стратегічних домінант розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі визначено: інновації й захист інтелектуальної власності; створення сучасних систем реєстрації, сертифікації та контролю якості ЛЗ; побудову сучасної інноваційної й логістичної інфраструктури; удосконалення системи державних закупівель; розвиток бізнес-партнерства держави і приватних інвесторів.

Комплексне застосування всіх перелічених складових втілюється у такому утворенні як фармацевтичний кластер, який являє собою симбіоз науки і виробництва. Як свідчить світова практика, кластерна модель розвитку фармацевтичної галузі, яка опирається на локалізацію в певних регіонах виробничих, науково-освітніх, збутових, фінансових, інфраструктурних та ін. потенціалів, добре зарекомендувала себе у світі.

Проведені дослідження показали, що на сьогодні не існує єдиного методологічного підходу до визначення сутності фармацевтичних кластерів. На думку авторів, найбільш повним є наступне визначення: «фармацевтичний кластер це група локалізованих на одній території і пов'язаних між собою розробників і виробників ЛЗ, субстанцій, виробів медичного призначення, наукових центрів і навчальних закладів, постачальників обладнання, субстанцій, допоміжних матеріалів і спеціалізованих послуг, дистриб'юторів аптек, лікувально-профілактичних закладів, клінічних і до клінічних баз, представників інфраструктури та інших суб'єктів, господарювання, які доповнюють один одного і діяльність яких будується на державно-приватному партнерстві.

Отже, враховуючи світові тенденції, можна стверджувати, що саме кластери слід розглядати як потенційні осередки росту і модернізації вітчизняного фармацевтичного виробництва і його переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. Переваги роботи в кластері для його суб'єктів полягають в їх локалізації на одній території, наслідком чого є розподіл низки транзакційних витрат між компаніями, скорочення термінів виконання замовлень і підвищення ефективності взаємодії між учасниками кластера, прискорення термінів освоєння і виведення на ринок інноваційної продукції та ін.

Світова практика свідчить, що найбільш успішними є кластери, в яких основним кластероутворюючим елементом (суб'єктом) є вищий навчальний заклад світового рівня, навколо якого утворюються малі інноваційні підприємства, які здійснюють кооперацію між прикладною наукою і виробництвом. Досить важливою умовою успішності кластера є наявність міжнародного аеропорту, що дозволяє здійснювати кооперацію і в умовах реалізації міжнародних проектів. До складу ФК можуть також входити логістичні, фінансові, лізінгові, аутсорсингові і консалтингові компанії, які здатні забезпечити нові системоутворюючі можливості і переваги і сприяти

досягненню синергетичного ефекту в межах цього регіонально-галузевого утворення.

Соціальна складова ефекту створення в Україні ФП, по-перше, полягає в забезпеченні населення якісними, ефективними, безпечними ЛЗ за доступною ціною; по-друге, пов'язана з потенціалом створення нових робочих місць в регіоні розташування кластера.

Економічна складова ефекту пов'язана, як вже зазначалося, в економії на витратах і часі в процесі повного циклу створення, виробництва та реалізації ЛЗ на підставі побудови єдиної для кластера науково-інженерно-транспортно-складської інфраструктури, більш ефективного і комплексного використання всіх видів ресурсів, залученні додаткових інвестиційних ресурсів під державні гарантії, використанні системи преференцій, податкових та інших пільг для реалізації цільових державних програм.

На думку російських експертів, де сьогодні вже накопичений певний досвід щодо створення ФК, їх розвиток може йти по одному з двох сценаріїв:

1) генериковому (з невеличкими інноваційними вкрапленнями). Такий варіант передбачає розвиток партнерства із західними програмами і серйозну державну підтримку найбільш перспективних вітчизняних проектів по виробництву генериків нового покоління. Масштабність і успішність цих проектів в значній мірі буде визначатися ступенем протекціонізму з боку держави, що, безумовно, буде неоднозначно сприйняте іноземними гравцями фармацевтичного ринку;

2) прозахідний сценарій розвитку ФК полягає у переносі іноземного фармвиробництва на територію країни, що суттєво підвищить частку ЛЗ, які випускають іноземні компанії на вітчизняній території. В кінцевому підсумку, на думку експертів, це змусить і вітчизняних фармвиробників підвищувати власну конкурентоспроможність.

Таким чином, з метою активізації переходу фармацевтичної галузі на інноваційно-інвестиційну модель розвитку і реалізації Державної цільової програми імпортозаміщення ЛЗ, а також враховуючи існуючий виробничий, науково-освітній, фінансовий, інфраструктурний потенціали, доцільно опрацювати можливість створення регіональних ФК у Харківському, Київському і Львівському регіонах.

**І.І. Баранова, О.Г. Башура, Т.В. Мартинюк**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ТА КОСМЕТИЧНОГО РИНКУ НА НАЯВНІСТЬ ЗАСОБІВ ГЕЛЕПОДІБНОЇ ФОРМИ ВИПУСКУ**

Найбільш розповсюдженою формою засобів для місцевої дії є гелі на гідрофільних основах. Це пов'язано зі здатністю цих основ забезпечувати необхідну penetрацію активних речовин при місцевому застосуванні, атравматичне нанесення на шкіру, економічна доцільність їх виробництва тощо. Гелі не перевантажують шкіру надлишком ліпідів, не виявляють комедогенного та парникового ефекту, мають задовільні споживчі властивості (швидко всмоктуються й не залишають липкої плівки).

Аналіз пропозицій м'яких лікарських форм на ринку України станом на 2009 р. свідчить, що гелі займають – 21,46 %. Найбільший відсоток пропозицій серед м'яких лікарських форм належить кремам – 73,4 %.

Серед зареєстрованих засобів на косметичному та фармацевтичному ринку гелеподібної форми на пропонуються наступні: гель-пілінг – 2,1 %, гель-маска – 0,8 %, гель лубрікант – 0,3 %, гель-ліфтинг – 0,3 %, гель-крем – 9,5 %, гель-бальзам – 21,3 %, гель-аплікатор – 0,5 % та гель – 65,3 %.

Від вітчизняних фірм-виробників запропоновано 73 % торгових назв косметичних засобів у формі гелів, які представлено такими виробниками: ТОВ «Ефект», «Оздоровчі біотехнології», «Аромат», концерн «Калина», «Магія трав», МНПО «Біокон», «Космедфарм» та ін.

Більшість гелів було зареєстровано у 2008 р., а у 2007 та 2009 р. р. було зареєстровано однакову кількість засобів у формі гелів.

Лікарські препарати, зокрема дерматологічні, представлено такими фірмами-виробниками як ВАТ «Київмедпрепарат», ЗАО «Дарниця», ВАТ «Червона зірка», ТОВ «Здоров'я» та ін.

При порівнянні вищенаведених даних косметичного ринку засобів у

вигляді гелю разом з лікарськими препаратами у вигляді гелю для застосування у дерматології спостерігається щорічне зменшення кількості пропозицій на фармацевтичному ринку України (рис. 1).

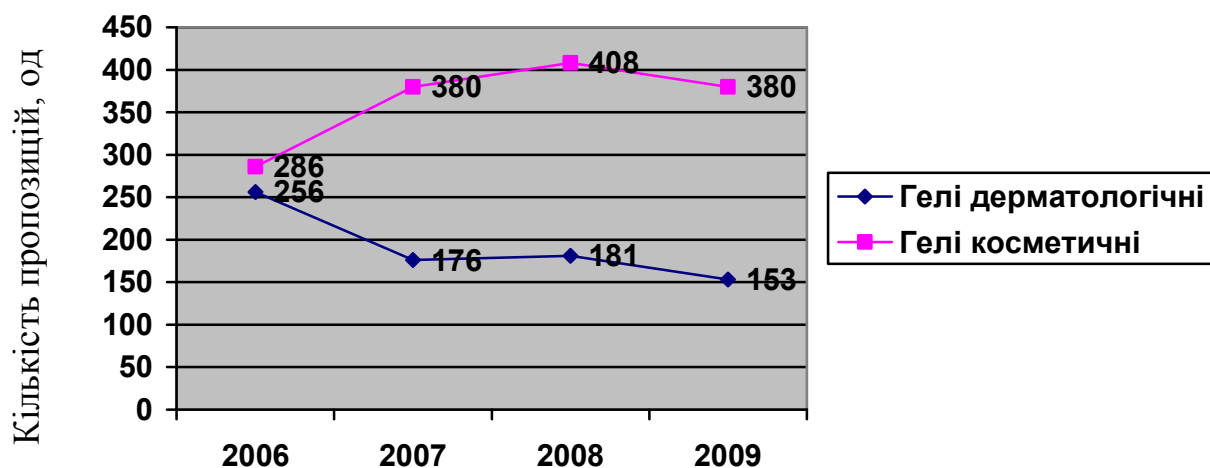


Рис. 1. Гістограма динаміки кількості пропозицій лікарських препаратів у вигляді гелю

Аналізуючи наведені дані, можна зробити висновок, що фармацевтичний та косметичний ринок засобів гелеподібної форми випуску потребує росту та розвитку. Додатково нами був проведений розрахунок коефіцієнтів ліквідності ціни, який відображає ступінь розвитку конкуренції на ринку і деякою мірою характеризує доступність даної групи засобів для споживачів. Аналіз коефіцієнтів ліквідності ціни було проведено за даними 2006-2009 рр. Коефіцієнт ліквідності цін на гелі у середньому за цей період змінився на 10 %, в окремих випадках на 40 % і більше. Взагалі коефіцієнт ліквідності не перевищує значення 0,5, що свідчить про наявність конкуренції на фармацевтичному та косметичному ринку гелів.



**Н.В. Бездетко, О.В. Ткачева**

*Национальный фармацевтический университет, г. Харьков*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТЕТРАЦИКЛИНОВ В УКРАИНЕ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ**

Для изучения уровня потребления тетрациклинов (код АТС J01A) использовали АТС/DDD методологию, которая предполагает учет потребления ЛП с соответствующим АТС кодом по количеству DDD (Defined Daily Dose), принятых в течение 1 года населением в пересчете на 1000 жителей в сутки. Потребление тетрациклинов в Украине рассчитывали по количеству проданных упаковок по данным аналитической системы «Фармстандарт» компании «Морион» в течение 2003-2010-х годов. Полученные результаты показали, что с 2003-го по 2005-й годы потребление тетрациклинов в Украине из расчета DDDs на 1000 жителей в сутки имеет тенденцию к повышению: 1,01→1,14→1,16, а затем с 2005-го по 2010-й годы постепенно сокращается: 1,16→1,03→0,91→ 0,83→0,8→0,77. Снижение потребления тетрациклинов в Украине, видимо, связано с увеличением резистентности микроорганизмов к ним, с широким применением более эффективных и безопасных антибиотиков новых поколений (цефалоспоринов, фторхинолов, макролидов). По сравнению с данными Европейской организации по изучению потребления антимикробных препаратов (ESAC) за 2007 год, потребление тетрациклинов в странах Европы превышает потребление в Украине: в Германии - в 1,5 раза, в Бельгии – в 2 раза, во Франции и Швеции – в 3,4 раза и в Норвегии – в 2,7 раза. По результатам ESAC потребление тетрациклинов в Европейских странах находится на II месте после пенициллинов, на одном уровне с макролидами и цефалоспорины. Такая разница в потреблении, возможно, связана с включением тетрациклинов в Европе в стандарты лечения различных инфекционных заболеваний, согласно результатам фармакоэкономических исследований с учетом более низкого показателя затратной эффективности антибиотиков этой группы.

**О.І. Беляєва, В.В. Трохимчук**

*Одеський національний медичний університет, м. Одеса*

## **МАРКЕТИНГ - АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ХВОРИХ ДІТЕЙ НА ПНЕВМОНІЮ**

Пневмонія є однією з найважливіших медико-соціальних проблем сучасної педіатрії. Актуалізація цієї проблеми зростає в умовах запровадження стандартизації медичної допомоги, недостатнього фінансування системи охорони здоров'я та ринкового розвитку фармацевтичного сектору.

Раціональна фармакотерапія пневмоній передбачає використання дитячих лікарських форм, з урахуванням особливостей будови, функціонування та регуляції органів та систем зростаючого організму. Але у приблизно 90% дітей використовуються лікарські засоби (ЛЗ), призначені для дорослих, що ускладнює вибір дози та лікарської форми.

Метою наших досліджень був маркетинг-аналіз вітчизняного ринку пероральних форм антибактеріальних засобів (ПФАЗ) для лікування пневмонії у дітей.

Для вирішення даного завдання проведено аналіз нормативної бази, що регулює використання ПФАЗ у терапії хворих дітей на пневмонію; досліджено ПФАЗ на фармацевтичному ринку за даними Державного реєстру ЛЗ (2011р.); вивчено перелік ПФАЗ, що включені до Державного формуляру ЛЗ.

Аналіз номенклатури ПФАЗ здійснювали за стандартизованими методиками фармакотерапії, що визначені наказами МОЗ України від 28.12.2002 № 502, 27.07.1998р № 226, 13.01.2005 № 18, та методом експертного опитування. Тому до асортименту ПФАЗ внесено 4, 16 і 2 препарати вітчизняного виробництва відповідно групи J01CR02, J01FA, J01DB.

Встановлено, що увійшли до Державного формуляру ЛЗ не увійшли вітчизняні ЛЗ з групи J01CR02, проте препарати з груп J01FA, J01DB наявні та за кількістю співпадають з Державним реєстром ЛЗ.

**А.І. Бойко, В.Є. Плоднік, Г.В. Швець**

*Львівський національний медичний університет ім. Д. Галицького, м. Львів*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДОПОМОГИ ХВОРИМ НА ЦУКРОВИЙ ДІАБЕТ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ**

Цукровий діабет (ЦД) – соціально важливе хронічне захворювання. У 2009 р. в Україні затверджено Державну цільову програму „Цукровий діабет” згідно з якою хворі повинні отримувати належне лікарське забезпечення. Тому, дослідження стану фармацевтичної допомоги хворим на ЦД в Україні та Польщі (країні Європейського Союзу, де впроваджена страхова система охорони здоров'я) є актуальним. Нами проведено маркетинговий аналіз ринку протидіабетичних лікарських засобів (ЛЗ), об'єктами дослідження якого були Державний реєстр ЛЗ України та дані Управління з реєстрації ЛЗ Польщі. Встановлено, що в Україні загальний теоретичний арсенал профільних ЛЗ становить 249 найменувань (вітчизняних – 51, імпортованих – 198). Використовується 80 препаратів інсуліну, 169 інших гіпоглікемічних ЛЗ. У даному сегменті ринку присутні ЛЗ 8 вітчизняних та 48 іноземних виробників. У Польщі зареєстровано 368 найменувань, з них інсулінів – 136. Польськими виробниками випускається 16 інсулінів, 88 – пероральних гіпоглікемічних ЛЗ. Виявлено відсутність на ринку Польщі гіпоглікемічних ЛЗ індійських виробників, які становлять значну частину ринку профільних препаратів в Україні (15% зареєстрованих препаратів інсуліну, 19% - пероральних гіпоглікемічних засобів). Наступним етапом нашого дослідження було вивчення логістичних аспектів лікарського забезпечення хворих на ЦД у Польщі, де амбулаторний хворий отримує необхідні цукрознижуючі ЛЗ виключно у аптеці, і в Україні, де функціонує система централізованого забезпечення препаратами інсуліну, а також опрацювання особливостей лікарського забезпечення хворих з ускладненнями ЦД. Проведені дослідження сприяють оптимізації фармацевтичної допомоги хворим на ЦД в нашій країні.

**Ю.С. Братішко, О.В. Посилкіна, М.О. Токар**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Відповідно до сучасних світових тенденцій розвитку економіки в Україні збільшується увага до проблеми рівня життя населення, що зумовлює об'єктивну необхідність спрямованості управління підприємствами на забезпечення належної якості трудового життя персоналу. У свою чергу, задоволеність працівників умовами свого трудового життя є запорукою підвищення продуктивності їх праці і, як наслідок, ефективності діяльності підприємства. Необхідність забезпечення належного рівня якості трудового життя працівників промислових фармацевтичних підприємств зумовлює необхідність розробки та впровадження відповідних програм з його покращення.

Для вирішення зазначеної проблеми необхідно, зокрема, звернути увагу на те, що якість трудового життя персоналу промислових фармацевтичних підприємств значною мірою залежить від впливу багатьох факторів і вимагає вдосконалення існуючих та розробки нових науково обґрунтованих теоретичних і методичних положень, впровадження яких сприятиме комплексному забезпеченню гідної якості трудового життя персоналу. Тільки за таких умов можна домогтися створення конкурентоспроможних робочих місць на промислових фармацевтичних підприємствах України, що є запорукою залучення високопрофесійних фахівців і побудови конкурентоспроможного трудового потенціалу.

Саме якість трудового життя забезпечує поєднання інтересів, які часто є взаємовиключними: завдання соціального та економічного розвитку, різних сторін соціально-трудова відносин та інше. Досягнення високої якості трудового життя є не тільки об'єктивним підґрунтям забезпечення економічного зростання кожного фармацевтичного підприємства, але і умовою

продуктивної, творчої праці, гідного рівня захищеності прав і інтересів людини праці та інше.

Під час роботи члени колективу формують свою організаційну культуру, мають шанси реалізувати свій творчий потенціал і задовольнити конкретні потреби в процесі виконання поставленої мети організації. На жаль, як свідчать проведені дослідження, на більшості вітчизняних фармацевтичних підприємств такі побажання працівників залишаються лише побажаннями. Наслідки кризи виробництва, викликані як об'єктивними причинами (на ранніх її етапах), так і суб'єктивними (передусім, відсутністю кваліфікованих сучасних керівників-менеджерів, а не автократів), вносять дезорганізацію в роботу, спричиняють відчай, втрату кваліфікації, нерозуміння працівником своєї ролі та місця на даному підприємстві. Впровадження програм підвищення якості трудового життя повинні стати важливими чинниками соціально-економічного розвитку вітчизняних фармацевтичних підприємств.

Управління якістю трудового життя є не тільки внутрішньою проблемою кожного фармацевтичного підприємства, хоча саме воно забезпечує відповідність наявного стану внутрішнього середовища встановленим вимогам (стандартам), визначення яких є завданням профспілок. Якість трудового життя працівників впливає не тільки на результати роботи підприємства, а також й на бюджет держави, внутрішній та зовнішній ринок праці.

Дослідження проблеми якості трудового життя персоналу на фармацевтичних підприємствах на сучасному етапі підтверджують об'єктивну необхідність збільшення уваги та зміни ролі, що надається цій концепції. Як свідчить проведений аналіз, у теорії та на практиці на теперішній час відсутні: єдине визначення якості трудового життя та система показників його оцінки. Авторами запропоновано власне визначення цієї категорії, адаптоване для умов фармацевтичної галузі: «Якість трудового життя – це сукупність соціально-економічних умов трудової діяльності, які задовольняючи потреби кожного працівника збільшують ефективність діяльності фармацевтичного підприємства (організації) в цілому.

**О.А. Герасимова, Н.Н. Парфеня**

*Национальный фармацевтический университет, м. Харьков*

## **АВС/VEN/ЧАСТОТНЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРЕПАРАТОВ ГРУППЫ МАКРОЛИДОВ В АПТЕКЕ**

Во многих странах мира макролиды – одни из наиболее часто назначаемых лекарственных препаратов (ЛП) для лечения пациентов с различными инфекционными заболеваниями. Поэтому важной задачей аптек является формирование ассортимента ЛП данной группы, адекватного к спросу потребителей. Цель данной работы - АВС/VEN/частотный анализ макролидных антибиотиков (МА) в одной из аптек г. Миргорода. Продолжительность исследования – 6 месяцев (январь-июнь 2010 г.). Для проведения исследования были отобраны 32 торговых наименования (ТН) МА (азитромицина, кларитромицина, мидекамицина, эритромицина, рокситромицина). По результатам АВС-анализа в группу А были включены 16 ЛП (79,47% выручки аптеки), группу В – 11 ЛП (15,74% выручки аптеки), группу С – 5 ЛП (4,79% выручки аптеки). Наибольшую прибыль аптеке приносят ЛП группы А: 11 ТН азитромицина, по 2 ТН мидекамицина, рокситромицина, 1 ТН кларитромицина. Среди них, «Макропен» (KRKA) в двух формах выпуска (табл. 400 мг блистер №16 и гран. 175 мг/5 мл фл., д/п 115 мл сусп., №1) и «Азитромицин-ЗДОРОВЬЕ» ("ФК "Здоровье", капс. 500 мг № 3) являются лидерами продаж в грн. (соответственно, 24,10%, 7,48%, 7,70% выручки аптеки от продажи МА). Указанные ЛП включены в Национальный формуляр Украины (формальный VEN-анализ) и имеют высокий рейтинг по количеству проданных упаковок (частотный анализ): «Макропен» (табл.) - 1 место, «Азитромицин-ЗДОРОВЬЕ» - 2, «Макропен» (гран. д/п сусп.) - 4. Таким образом, в данной аптеке спросом потребителей пользуются достаточно эффективные и относительно безопасные МА, которые к тому же приносят ей наибольшую прибыль. Результаты исследования могут быть использованы данной аптекой для формирования оптимального ассортимента ЛП исследуемой группы.

**Я.О. Гриньків, І.Ю. Рев'яцький, А.І. Бойко, Б.Л. Парновський**

*Львівський національний медичний університет ім. Д. Галицького, м. Львів*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНОГО МЕДИКАМЕНТОЗНОГО ПАСПОРТУ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЇ АПТЕКИ**

Принципи створення та функціонування спеціалізованих аптек опрацьовано у 80-х роках минулого сторіччя Б.Л. Парновським, Д.С. Волохом, В.М. Толочком та знайшли свій розвиток у організації спеціалізованих аптек з використанням комп'ютерних інформаційних технологій.

Зокрема, така спеціалізована аптека “Алтея” по обслуговуванню епілептичних хворих, організована у м. Червонограді Львівської обл. Особливістю даного аптечного закладу є наявність широкого асортименту профільних та супутніх лікарських засобів (ЛЗ) для лікування хворих на епілепсію (зокрема, вальпроком, карбамазепін, ламотрин, фінлепсин тощо у різних дозуваннях) та відпуск їх безкоштовно близько 130 зареєстрованим пацієнтам, відповідно до укладеної угоди між аптекою та лікувально-профілактичним закладом.

В роботу даної спеціалізованої аптеки планується впровадження оригінальної комп'ютерної інформаційно-пошукової системи (ІПС) з можливістю ведення особистого медикаментозного паспорту пацієнта (ОМПП), що містить відомості про хворого (паспортні дані); інформацію про ЛПЗ та лікаря, який призначив ЛЗ; інформаційну базу ЛЗ, відпущених аптекою даному пацієнту, що дає можливість провізору провести фармацевтичну діагностику виписаних рецептів.

Впровадження комп'ютерного ОМПП, як частини ІПС дає змогу отримати інформацію про динаміку призначень ЛЗ хворому для лікування основного та супутніх захворювань, а також покращує конкурентоспроможність спеціалізованої аптеки у сучасних ринкових умовах.

**О.П. Гудзенко, С.В. Барнатович**

*ДЗ «Луганський державний медичний університет», м. Луганськ*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ТОВАРОРУХУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ В КОМУНАЛЬНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ЗАСАДАХ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ**

За умов переходу підприємств фармацевтичної галузі до міжнародних стандартів якості, що проголошують пріоритетність процесного підходу, управління товарорухом в комунальних фармацевтичних підприємствах (КФП) доцільно розглядати як процес, що складається з певних підпроцесів, функцій та процедур (операцій). Особливе місце при побудові процесної моделі управління рухом лікарських засобів (ЛЗ) в умовах менеджменту якості належить встановленню точок контролю відповідності виконання функцій за підпроцесами вимогам менеджменту якості й чинного законодавства та визначенню центрів відповідальності за їх дотримання. Рекомендовані для КФП точки контролю відповідності наведені в таблиці.

Таблиця

### **Запропонована система контролю за рухом ЛЗ в умовах КФП**

Код	Назва функції	Точка контролю	Центр відповідальності
1	2	3	4
<b>МАРКЕТИНГ</b>			
M1	Вивчення попиту на ЛЗ	Постанова КМУ № 400 Наказ МОЗ №569, Наказ МОЗ № 86 з доповненнями	Відділ маркетингу
M2	Маркетингові дослідження роздрібних цін	Постанова КМУ №333 Порядок формування цін на ЛЗ та ВМП	
M3	Прогнозування обсягів реалізації ЛЗ	Співвідношення середнього індексу цін на ЛЗ КФП та по регіону	
M4	Попередній аналіз асортиментного портфелю	Постанова КМУ № 400 Наказ МОЗ №569	
M5	Аналіз ефективності асортиментної політики	Контроль за наявністю в асортимент-ному портфелі соціально значущих ЛЗ	
M6	Оптимізація асортиментного портфелю за результатами аналізу ефективності асортиментного портфелю	Контроль за наявністю в асортиментному портфелі соціально значущих ЛЗ	
<b>ЗАКУПКА</b>			
31	Вибір постачальників ЛЗ	Контроль за наявністю постачальників відповідно реєстру. Дотримання вимог GDP щодо вибору постачальників	Відділ МТЗ



1	2	3	4
32	Планування поставок на місяць	Контроль за виконанням плану постачань соціально значущих ЛЗ Концепція КФП щодо закупки ЛЗ	Відділ МТЗ Відділ маркетингу
33	Укладання договору на поставку	Контроль за виконанням вимог чинного законодавства щодо оформлення договорів	Відділ МТЗ
34	Формування замовлення	Контроль включення в замовлення соціально значущих ЛЗ	Відділ МТЗ
35	Аналіз щоденної дефектури	Перелік соціально значущих ЛЗ	Відділ маркетингу
36	Коригування планів постачання відповідно з дефектурою	Перелік соціально значущих ЛЗ Реєстр постачальників Аналіз стану епідеміологічної ситуації	Відділ МТЗ
<b>СКЛАДУВАННЯ</b>			
C1	Приймка товару	Приймальний акт Постанова КМУ №333 Контроль за дотриманням вимог GDP	Склад
C2	Вхідний контроль	Контроль відповідності якості ЛЗ, наявність сертифікатів якості	Контрольно-аналітична лабораторія
C3	Розподіл за місцями зберігання	Контроль розподілу за лікарськими формами та умовами зберігання відповідно до вимог GDP	Склад
C4	Зберігання	Контроль виконання вимог GDP, GSP	Склад Контрольно-аналітична лабораторія
C5	Облік товароруку	Контроль відповідності обсягів запасів встановленим нормативам	Склад
C6	Комплектація замовлень	Контроль відповідності вантажної одиниці відбірній накладній	
<b>РОЗПОДІЛ</b>			
P1	Формування замовлення	Контроль відповідності накладної замовленню	Аптечна мережа
P2	Приєм заявок від аптек	Контроль дотримання аптеками графіку подання замовлень	Сектор комплектації замовлень складу
P3	Збір дефектури від аптек	Постанова КМУ № 400, Наказ МОЗ №569, перелік соціально значущих ЛЗ	Відділ маркетингу Склад, Відділ МТЗ
<b>ДОСТАВКА ЗАМОВЛЕНЬ В АПТЕКИ</b>			
D1	Завантаження	Контроль відповідності: транспортного засобу, процесу завантаження, відвантаженої одиниці забірній накладній, вимогам GDP, GSP	Відділ експедиції
D2	Транспортування	Контроль виконання графіку доставки, якості транспортування, відповідності поставленого товару графіку доставки та накладній, якості поставки	

Отже, точка контролю в управлінні процесами товароруку – це внутрішній документ КФП, положення чи критерій, стандарт, нормативно-правовий акт, дотримання якого є показником якості виконання підпроцесу під час його аналізу з боку керівництва. Таким чином, чітка регламентація виконання підпроцесів, ефективна система контролю створюють підґрунтя для реалізації КФП їх соціальні функції, забезпечення дотримання міжнародних стандартів якості та вимог належних практик. Одночасно це дозволяє отримати додатковий економічний ефект завдяки оптимізації логістичних витрат.

**Я.М. Деренська, Н.М. Єльнікова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **РОЗРОБКА СТАТУТУ ПРОЕКТУ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОЕКТНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В УМОВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Однією з підсистем складної системи управління проектами в умовах фармацевтичного виробництва є підсистема управління проектною інтеграцією. Підсистема «управління проектною інтеграцією» передбачає управління взаємодією, проектними зв'язками, координацію дій учасників проекту. Мета інтеграції – це ефективне інтегрування процесів проектного управління у групах процесів ініціації, планування, виконання, моніторингу та завершення, необхідних для досягнення мети проекту у межах певних процедур, прийнятих в організації. Важливим елементом корпоративної системи управління проектами є статут проекту. За думкою розробників «Керівництва до бази знань по управлінню проектами» (РМВОК<sup>®</sup>), Статут проекту – це документ, випущений ініціатором або спонсором проекту, який формально узаконює існування проекту і надає менеджеру проекту повноваження використовувати організаційні ресурси в операціях проекту. Розробка Статуту проекту являє собою процес, пов'язаний, перш за все, з авторизацією проекту або фази проекту (в багатофазному проекті). Це процес, необхідний для формування практичних потреб і документального оформлення нового продукту або іншого результату, який повинен задовольнити цим вимогам. За допомогою Статуту проект прив'язується до поточної роботи фармацевтичного підприємства (організації), а також здійснюється авторизація проекту. Складення Статуту проекту та авторизація проекту проводяться поза рамками проекту підрозділом, що керує організацією, програмою або портфелем. У багатофазних проектах в ході цього процесу оцінюються або виправляються рішення, прийняті в процесі розробки Статуту проекту на попередній фазі. Входи і виходи процесу розробки Статуту проекту наведені на рис. 1. Статут проекту призначений для визначення його сутності на різних фазах.

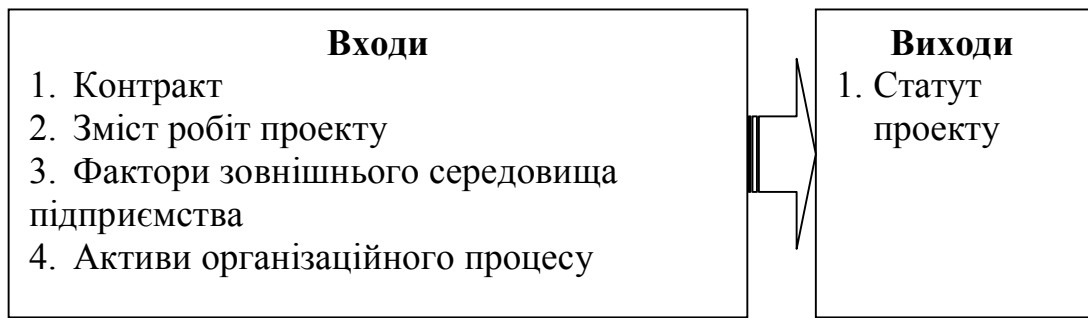


Рис. 1. Розробка Статуту проекту: входи та виходи

На фазі ініціалізації він містить у собі документування бізнес-проблем та загальний опис продуктів, що задовольняють дані потреби, зв'язок проекту з операційною діяльністю підприємства. У розробці Статуту будь-якого проекту приймають участь: менеджер проекту, ініціатор проекту або спонсор. Затверджується статут проекту ініціатором проекту або спонсором проекту. Особа, яка затверджує Статут проекту, повинна мати повноваження по прийняттю основних рішень по проекту, включаючи його фінансування. Для розробки Статуту проекту потрібні такі документи, як: контракти, визначення сукупності проектних робіт, аналіз факторів зовнішнього оточення та організаційного середовища, аналіз організаційних активів. Зміст документу «Статут проекту» містить в собі наступні дані або посилання на відповідні документи: бізнес-потреби або вимоги до продукту, що буде створено у рамках проекту, мету проекту або підставу для розробки проекту, потреби та очікування зацікавлених осіб, укрупнений розклад контрольних подій, вплив зацікавлених осіб на проект, розподіл функцій, припущення, пов'язані із зовнішнім оточенням та внутрішнім організаційним середовищем, обмеження, пов'язані із зовнішнім оточенням і внутрішнім організаційним середовищем, бізнес-обґрунтування проекту, укрупнений бюджет.

Команда проекту повинна підтримувати Статут проекту в актуальному стані, здійснювати зворотній зв'язок з учасниками проекту щодо необхідності поліпшення документів, контролювати зміни та випускати релізи затвердженого документу.

**О.В. Доровський**

*ТОВ «ФК Здоров'я», м. Харків*

## **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Практика свідчить, що вирішення питань соціального розвитку колективу фармацевтичного підприємства належить до найважливіших чинників підвищення ефективності виробництва, забезпечення високої результативності виробничо-господарської та комерційної діяльності. Сучасні умови господарювання висувають підвищені вимоги до персоналу підприємства, рівня його загальної освіти, професійної підготовки, творчої активності. Отже, постійний розвиток здібностей людини є необхідною передумовою її успішної праці, уміння використовувати сучасні технічні засоби, нову техніку й технології, новітні наукові досягнення.

Для задоволення соціальних потреб працівників кожне фармацевтичне підприємство має складати план соціального розвитку, тобто обґрунтовану, фінансово та матеріально забезпечену систему заходів, спрямованих на удосконалення соціальної структури кадрів, поліпшення умов праці й побуту всіх категорій працівників, їхнього соціально-культурного обслуговування, підвищення трудової активності.

Основним завданням плану соціального розвитку колективу є розробка і здійснення системи заходів, що забезпечує гармонійне і всебічне підвищення якості життя персоналу підприємства в побуті та якості умов трудової діяльності.

Розробка плану соціального розвитку звичайно входить у компетенцію планово-економічного відділу і соціологічної служби підприємства із залученням профспілкового комітету.

Соціальне планування має бути частиною техніко-економічного розвитку та розв'язувати такі важливі техніко-економічні завдання, як підвищення

продуктивності праці, удосконалення її організації, забезпечення якості роботи та продукції і т.д.

Накопичений досвід підтверджує, що однією з передумов ефективного управління персоналом фармацевтичного підприємства є прогнозування змін у соціальній структурі трудового колективу. Так, встановлення необхідних співвідношень різних категорій працівників за статтю і віком має на меті своєчасне забезпечення потреби у кадрах відповідно до ринкових умов господарювання. Характер і зміст праці працівників фармацевтичних підприємств, що невинно й швидко змінюються під впливом досягнень науково-технічного та організаційного прогресу, потребують такого ж динамічного поліпшення професійної та кваліфікаційної структури персоналу, а тому у плані соціального розвитку підприємства дуже вагомими мають бути заходи щодо підвищення рівня спеціальної освіти працівників, зменшення плинності кадрів та ін.

У планах соціального розвитку фармацевтичного підприємства також обов'язково повинні передбачатися конкретні заходи, спрямовані на удосконалення санітарно-гігієнічних умов праці (зниження рівня шуму, вібрації, запиленості та загазованості повітря тощо). Не менш важливою є розробка заходів для збереження належної працездатності персоналу протягом тривалого часу і запобігання швидкій стомлюваності. Ці заходи сприятимуть усуненню надмірних фізичних та нервово-психологічних навантажень, установленню оптимальних режимів праці й відпочинку, ефективної організації робочих місць, необхідного технічного стану знарядь праці, припустимої інтенсивності роботи, належної виробничої естетики тощо. Особливу увагу слід приділяти заходам, що підвищують безпеку праці та усувають виробничий травматизм, а також запобігають професійним захворюванням.

**А.В. Дубодєлова, Х.Ю. Малкуш**

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

## **МАКРОФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Конкурентоспроможність фармацевтичного підприємства-виробника лікарських засобів і виробів медичного призначення необхідно розглядати як систему безперервно взаємодіючого комплексу факторів, що характеризує ступінь реалізації реальних і потенційних можливостей для формування, підтримання й генерування нових конкурентних переваг на протязі тривалого періоду часу. Тому забезпечення та підвищення конкурентоспроможності передбачає динамічне пристосування фармацевтичного підприємства до змінних факторів і умов бізнес-середовища. Найважливішою групою макрофакторів забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства є демографічна, серед факторів якої зміни чисельності, густоти, структури населення, рівня народжуваності та смертності, міграції тощо. Наявність демографічної інформації та її врахування в процесі сегментації ринку підприємства дозволяє ефективно управляти товарним асортиментом з позицій повного задоволення потреб усіх рівнів споживачів лікарських засобів і виробів медичного призначення. Економічне середовище формують фінансово-кредитна й інвестиційна політика країни, система оподаткування, інфляційні процеси, загальногосподарська кон'юнктура, купівельна спроможність, зміни в структурі споживання населення та ін. Конкурентні переваги фармацевтичного підприємства, засновані на економічних факторах, визначаються загальноекономічним станом ринків, які обслуговує господарюючий суб'єкт; невеликими термінами окупності капіталовкладень; сприятливою динамікою цін і доходів населення; зменшеним податковим тиском та послабленими інфляційними процесами. Науково-технічне середовище характеризується досягненим рівнем розвитку науки й техніки та інноваційним потенціалом галузі. Сьогодні вітчизняні фармацевтичні підприємства оновлюють товарний

асортимент, як правило, за рахунок препаратів-генериків, що виробляються з імпорتنих субстанцій. Така ситуація вимагає переходу української фармацевтичної галузі на інноваційний рівень розвитку шляхом технічного переозброєння, трансформації ідеї імпортозаміщення в ідею розвитку досліджень і виробничого потенціалу, впровадження кластерних проектів тощо. Особливої уваги заслуговує розвиток сировинної бази через фінансування наукових досліджень і проектів у галузі створення фармацевтичних субстанцій нового покоління з використанням екологічно безпечних технологій. Зазначені заходи вимагають залучення іноземних інвестицій, державних коштів і часткового фінансування на основі державно-приватного партнерства. Політико-правові фактори чинять значний вплив на забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств і ґрунтуються на нормативно-правових актах, які регламентують діяльність ринкових суб'єктів галузі. У правовому аспекті актуалізується проблема доробки законодавчої бази та гармонізації вітчизняних стандартів відповідно до вимог ЄС. Природне середовище характеризується станом і перспективою використання джерел сировини та енергоресурсів, рівнем забруднення навколишнього середовища, рівнем впливу державних органів на інтенсивність ресурсоспоживання. З погляду природних факторів для забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства особливої уваги заслуговує проблема повного збирання і утилізації, знешкодження та/або видалення відходів галузі, зменшення їхньої небезпечності через розроблення та виробництво лікарських засобів із високою біологічною доступністю. Соціально-культурні фактори включають соціальні інститути, особливості пануючих у суспільстві традицій, звичок, способу життя, рівень освіти та ін. Фармацевтичне підприємство повинно для досягнення успіху в ринковому середовищі враховувати зміну таких факторів і орієнтувати свою діяльність на певний рівень культури споживачів.

**О.М. Євтушенко, З.М. Мнушко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ФАРМАКОЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛІКВІДАЦІЮ НАСЛІДКІВ ПОБІЧНОЇ РЕАКЦІЇ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ**

Прийняття рішення щодо формування Національної лікарської політики, Переліків лікарських засобів (ЛЗ) на рівні держави, регіону або окремого лікувально-профілактичного закладу та затвердження асигнувань на медицину на державному рівні повинно бути обґрунтовано з позицій доцільності використання виділених ресурсів. Особливо гостро це питання постає в кризові періоди та при переході від існуючої системи медичного обслуговування до системи страхової медицини. Вибір ЛЗ повинен здійснюватись з урахуванням ціни, якості та рівня безпеки, головним показником якої є кількість і тяжкість побічних реакцій (ПР, РР), що супроводжують прийом препарату. Прогнозування показників кількості ПР та передчасне виявлення витрат на їх ліквідацію дасть змогу державним установам своєчасно регулювати перелік бюджетних ЛЗ, обсяги ресурсів на закупівлю певних ліків та обґрунтовано підійти до формування бюджету охорони здоров'я.

Нами проведено аналіз кількості та складу ПР на прикладі 42 антибактеріальних засобів для системного використання з 10 фармакологічних груп за період 2004 – 2009 роки та здійснено прогнозування їх кількості на період 2010 – 2011 роки. На підставі отриманих прогнозів з використанням кореляційно-регресійного аналізу та врахуванням показників обсягу продажу ЛЗ, бюджету охорони здоров'я, структури сукупних витрат, захворюваності, індексу споживчих цін, кількості населення та його доходів, створено алгоритм розрахунків прямих витрат на ліквідацію наслідків ПР (рис. 1). Таким чином, маючи прогнозні значення кількості ПР певного ЛЗ, можливо отримання суми витрат на ліквідацію проявів ПР на майбутні періоди, яка повинна бути врахована при формуванні бюджету системи охорони здоров'я або окремого



ЛПЗ, а також при виборі та створенні формулярів ЛЗ для проведення раціональної фармакотерапії хворих за бюджетні або за страхові кошти.

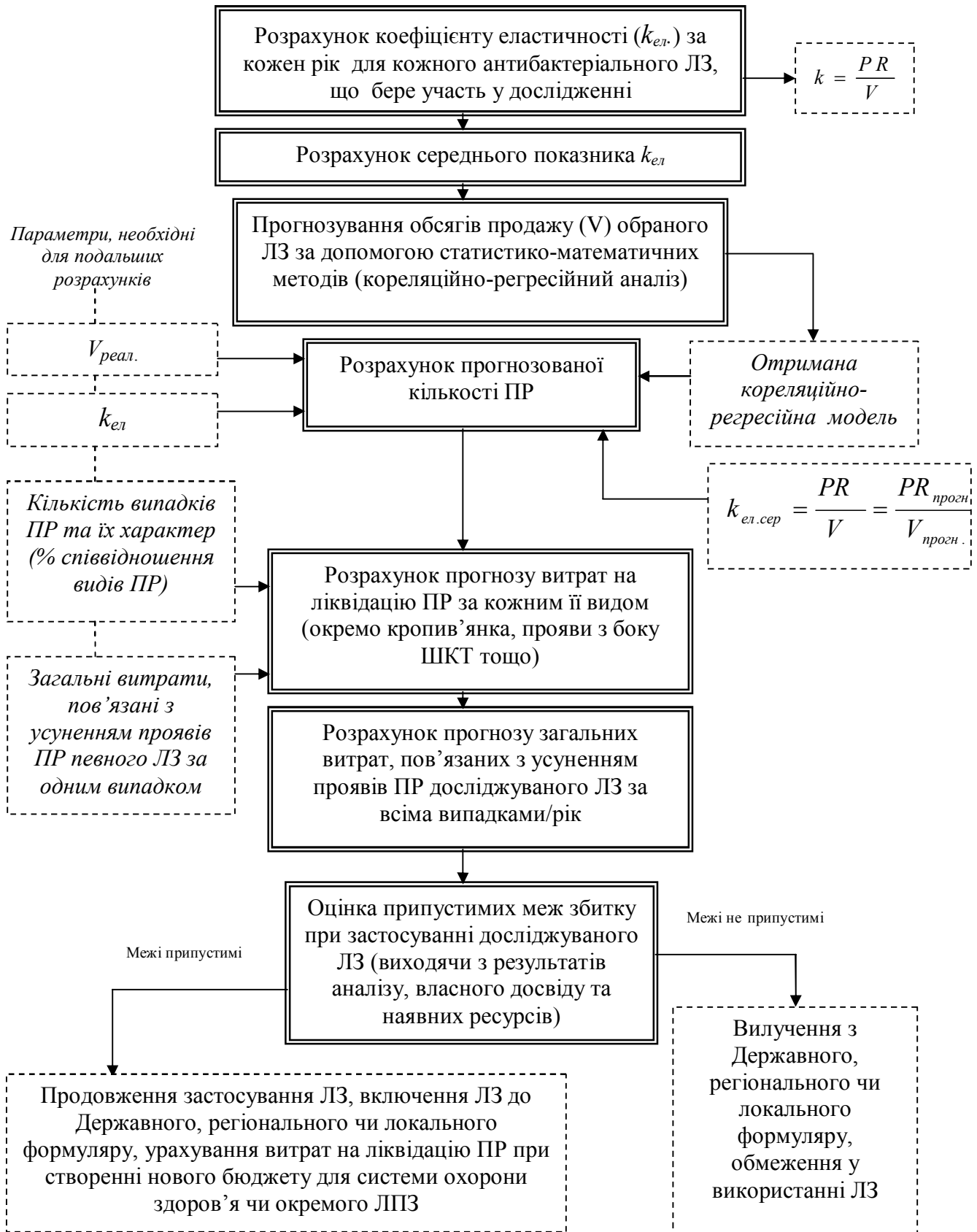


Рис.1. Алгоритм прогнозування обсягів витрат на ліквідацію наслідків ПР ЛЗ

**В.А. Жук, Ю.М. Пенкин**

*Национальный фармацевтический университет, г. Харьков*

**Ю.В. Подпужников**

*ООО «Клифарм», г. Киев*

## **ОСОБЕННОСТИ ВАЛИДАЦИИ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Обеспечение надежности компьютерных средств, систем и сервисов (КС) для критических приложений, к которым относятся медицина и фармацевтическая отрасль, является одной из наиболее важных научных и практических проблем в компьютерной и программной инженерии. На сегодняшний день недостаточно гарантировать надежность таких систем и сервисов, только обеспечивая безотказность программных и аппаратных компонентов. Поэтому согласно требований GMP компьютерные системы, связанные с процессом и контролем производства лекарственных средств, подлежат обязательной валидации. Специфика фармацевтических предприятий Украины такова, что на них отсутствует системный подход в вопросах применения информационных технологий. В связи с этим для большинства предприятий возможно проведение только сопутствующей валидации КС, которая производится уже во время серийного производства продукции. Также нужно иметь в виду, что в процессе валидации КС могут возникнуть и дополнительные осложнения, если эти информационные системы были не приобретены, а разработаны (целиком или частично) внутри компании. Более того, поскольку использование информационных систем в большинстве случаев не является частью повторяемых производственных процессов, раздел Аттестации в Процессе (Performance Qualification – PQ) стандартной методологии часто оказывается неприменим. Основным документом для организации и планирования работ по валидации КС служит документ PIC/SPI 011-3, согласно которому сопутствующая (и ретроспективная) валидация КС обоснована, когда участок еще не был сертифицирован по GMP и готовится к

сертификации. При этом объектами сопутствующей валидации в соответствии с GAMP являются следующие функциональные элементы информационной системы: автоматизированное производственное оборудование; автоматизированное лабораторное оборудование; контрольные КС; лабораторные системы сбора данных; КС управления предприятием и отдельными подразделениями; КС управления базами данных. Таким образом, учитывая конфигурации существующих на предприятиях КС, обязательными объектами валидации являются: модуль настройки информационного обеспечения; модуль управления внутренним документооборотом; модуль контроля; модуль управления закупками (сырья) блока оперативного управления; модуль складского учёта блока оперативного управления; модуль учёта материальных ценностей в производстве блока оперативного управления; модуль технико-экономического планирования блока управления производством; модуль учёта фактических затрат блока управления производством; модуль технической подготовки производства блока управления производством. Отдельной процедуре валидации подлежат модуль оперативного управления производством и КС контрольных лабораторий. Исходя из этого, существует необходимость разработки ряда стандартных программ валидации, которые могут быть использованы как совместно, так и по отдельности в зависимости от конкретных запросов предприятий. Наиболее актуальной из них следует считать программу сопутствующей (ретроспективной) валидации модуля оперативного управления производством, вариант которой предложен в табл. 1. Из анализа мероприятий указанной программы валидации для ее поэтапной реализации также следует необходимость дополнительной разработки ряда Стандартных операционных процедур (СОП). Предлагаемый перечень СОП для указанной программы валидации приведен в табл. 2. В докладе также представлена в качестве примера разработанная структура СОП составления Спецификации требований пользователя.

Программа сопутствующей (ретроспективной) валидации модуля  
оперативного управления производством

Мастер - план	1.	Спецификация требований пользователя	Проверка соответствия	1.	Итоговый отчёт по валидации	Итоговый отчёт о валидации
	2.	Протокол анализа документации и ПО		2.	Квалификация требований пользователя	
	3.	Протоколы аудита поставщиков ПО и аппаратных средств		3.	Функциональная квалификация	
	4.	Протокол производства, контроля и выпуска ПО *		4.	Квалификация проекта	
	5.	Протокол составления документации, контроля и выпуска ПО *		5.	Эксплуатационная квалификация автоматизированной системы	
	6.	Протокол контроля за внесением изменений в ПО (при необходимости) *		6.	Эксплуатационная квалификация компоновки и модулей ПО	
	7.	Функциональная спецификация		7.	Эксплуатационная квалификация аппаратных средств	
	8.	План проектного задания (включая план обеспечения качества)		8.	Мастер план валидации автоматизированной системы	
	9.	Спецификация разработки аппаратных средств		9.	План технического обслуживания автоматизированной системы	
	10.	Спецификация разработки ПО				
	11.	Спецификация по проектированию модулей ПО (при необходимости)				
	12.	Спецификация тестирования модулей ПО				
	13.	Спецификация компоновки системы ПО				
	14.	Спецификация приёмочного тестирования аппаратных средств				
	15.	Спецификация приемочного теста автоматизированной системы				

\* При необходимости разработки нового ПО или внесения изменений в покупное стандартное ПО

Перечень СОП для программы сопутствующей (ретроспективной) валидации  
модуля оперативного управления производством

	Наименование СОП
1.	Процедура составления Спецификация требований пользователя
2.	Процедура анализа документации и ПО
3.	Процедура проведения аудита поставщика
4.	Процедура производства, контроля и выпуска программного обеспечения
5.	Процедура составления, контроля и выпуска документации
6.	Процедура контроля за внесением изменений
7.	Процедура составления Плана качества и Плана проекта
8.	Процедура составления Функциональной спецификации
9.	Процедура составления Спецификации разработки аппаратных средств
10.	Процедура составления Спецификации разработки ПО
11.	Процедура составления Спецификации по проектировании модулей ПО
12.	Процедура составления Спецификации тестирования модулей ПО
13.	Процедура составления Спецификации тестирования компоновки системы ПО
14.	Процедура тестирования автоматизированных систем
15.	Процедура составления Спецификации приёмочного тестирования аппаратных средств
16.	Процедура составления Спецификации приёмочного теста системы
17.	Процедура составления Плана технического обслуживания
18.	Формы
19.	Правила управления медпрепаратами в ЕС, том IV Приложения 11 - Компьютеризованные системы

**Г.В. Загорій**

*ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», м. Київ*

## **ПОБУДОВА ТА РЕІНЖИНІРИНГ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ**

Опис та управління логістичними бізнес-процесами на фармацевтичних підприємствах (ФП) обумовлені необхідністю досягнення цілей на різних рівнях управління: цілі керівників вищого рівня (формування ефективної логістичної системи, чітке розмежування відповідальності та повноважень між керівниками і підрозділами в межах логістичних бізнес-процесів, розробка показників ефективності логістичних бізнес-процесів і методик їх оцінки та аналізу, створення механізмів, процедур і методик безперервного поліпшення логістичних бізнес-процесів, підготовка до створення та впровадження інформаційних систем на підприємстві); цілі керівників середнього рівня (розробка нормативних документів, які регламентують логістичні бізнес-процеси, створення механізмів, процедур і методик безперервного поліпшення бізнес-процесів, навчання персоналу з питань участі в логістичних бізнес-процесах; цілі фахівців, які приймають безпосередню участь в управлінні потоками (створення інструкцій і методик, які регламентують діяльність фахівців в межах логістичних бізнес-процесів). При описі логістичних бізнес-процесів на вищому рівні в обов'язковому порядку повинні визначатися: назва бізнес-процесу; входи та виходи бізнес-процесу; виконавці (структурні підрозділи підприємства, окремі працівники та зовнішні (відносно підприємства) виконавці, які задіяні в логістичному процесі), а також керуючі входи бізнес-процесу (нормативні, організаційно-розпорядницькі та методичні документи, що визначають вимоги до бізнес-процесу). При описі логістичних бізнес-процесів слід розробляти такі документи: 1) положення про відділ логістики, посадові та іменні інструкції; 2) специфікації операцій логістичного бізнес-процесу; 3) специфікації входів/виходів; 4) специфікації ресурсів; 5) графічні схеми

логістичного бізнес-процесу та їх текстовий опис; 6) показники логістичного бізнес-процесу; 7) глосарій логістичних бізнес-процесів; 8) перелік документів логістичного бізнес-процесу; 9) альбом документів логістичного бізнес-процесу.

До опису логістичних бізнес-процесів на ФП висуваються такі вимоги: замовником робіт з опису та регламентації логістичних бізнес-процесів може бути будь-хто з топ-менеджерів ФП; роботи з опису логістичного бізнес-процесу виділяються в окремий проект, визначається кандидатура керівника проекту, яку затверджує Керівник підприємства; для виконання робіт з опису логістичних бізнес-процесів формується робоча група зі співробітників підрозділів, які виконують ці процеси за рекомендаціями Керівника проекту.

Загальний алгоритм побудови логістичних бізнес-процесів на ФП повинен передбачати такі етапи:

1. Побудова запропонованої моделі логістичних бізнес-процесів. Модель має містити функції, ресурси, учасників, мету, інформацію, результати, події, напрямки і послідовність дій. Кожний учасник повинен чітко знати свої дії в межах процесів.

2. Адаптація логістичних бізнес-процесів до зміни умов бізнесу (зміни в схемі поставок, збуту ЛЗ і т.п.). Існуюча модель повинна своєчасно коригуватися, зміни повинні бути доведені до виконавців, які починають виконувати функції відповідно до нових умов.

3. Аналіз логістичних бізнес-процесів.

4. Оптимізація логістичних бізнес-процесів. На підставі постійного моніторингу і аналізу логістичних бізнес-процесів ФП повинні визначатися резерви підвищення ефективності своєї діяльності шляхом оптимізації логістичних бізнес-процесів, виявляються та усуваються дублювання функцій та ін.

5. Документування логістичних бізнес-процесів. Всі дії і зміни в управлінні бізнес-процесами згідно з вимогами стандартів серії ISO повинні відображатися документально.

**Г.М. Заріцька, М.Г. Чигринова, Г.Л. Панфілова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВИХ ПАРАМЕТРІВ ВИКОРИСТАННЯ СХЕМ ФАРМАКОТЕРАПІЇ ОСТЕОАРТРОЗУ**

Остеоартроз (ОА) за офіційними даними ВООЗ є найпоширенішою патологією, що вражає кістково-м'язову систему людини. Важливими соціально-економічними наслідками цього захворювання є інвалідизація та істотне зниження якості життя хворих. Тому ефективне лікування ОА є актуальним питанням національних систем охорони здоров'я, що набуває все більшого значення в умовах підвищення рівня соціальних стандартів у суспільстві. За умов зниження показника реальної платоспроможності населення, що спостерігається в Україні протягом останніх років, особливої актуальності набувають дослідження вартісних характеристик застосування тієї або іншої схеми лікування. Нами був проведений моніторинг вартості застосування схем лікування ОА згідно вимог згаданого клінічного протоколу за спеціальністю «Ревматологія» для хворих на остеоартроз (код МКХ 10: M15 – M19) та з урахуванням результатів проведеного дослідження ринку ЛЗ. Крім цього, були використані дані раніше проведено частотного аналізу ЛЗ, що застосовувались лікарями у лікуванні хворих на ОА, а також клінічних рекомендаціях з лікування ОА, що розроблені та запропоновані асоціацією ревматологів України (2004 р.). Так, було побудовано 6 базових модулів з рекомендованих схем фармакотерапії ОА. Необхідність застосування того чи іншого базового модулю повинна визначатись лікарем та обумовлюватись характером протікання лікувального процесу та індивідуальними особливостями хворих на ОА. До груп ЛЗ, які присутні у складі виключно всіх базових модулів, належали: хондропротектори (перорального та парентерального застосування); НПЗЗ місцевого застосування (мазеві або гелеві форми); ЛЗ, що полегшують мікроциркуляцію у тканинах. Відповідно до рекомендованих асоціацією ревматологів України схем лікування по кожній



групі були відібрані ЛЗ за такими INN: ненаркотичні анальгетики (парацетамол); хондропротектори (хондроїтин сульфат, глюкозамін та комбінація хондроїтину сульфата й глюкозаміну сульфата, діацереїн, гіалуронова кислота); НПЗЗ неселективної дії (диклофенак); НПЗЗ селективної дії (мелоксикам, німесулід, целекоксиб, рофекоксиб); ЛЗ, що поліпшують мікроциркуляцію у тканинах (пентоксифілін, дипірідамол); ГКЗС пролонгованої дії (тріамцінолон, метилпреднізолон, бетаметазон). Для подальшого проведення моніторингу вартості лікування ОА за базовими модулями за вказаними ЛЗ за INN були відібрані торгові назви ЛЗ, які мали найнижчі роздрібні ціни на ринку ЛЗ. Внаслідок заміни того чи іншого ЛЗ за INN у базовому модулі формувались відповідні похідні модулі. Моніторинг вартості лікування ОА за похідними модулями здійснювався в інтервалі рекомендованої клінічними протоколами мінімального та максимального дозування ЛЗ. За першим базовим було побудовано 30 похідних модулів, другим – 120, третім – 120, четвертим – 90, п'ятим – 360, шостим – 360. Вартість лікування розраховувалась на 14 днів, що рекомендовано відповідними клінічними рекомендаціями. За результатами моніторингу встановлено, що середня вартість лікування за схемами лікування, що відповідали змісту базових модулів (мінімальні дози ЛЗ) склала: перший – 144,80 грн., другий – 144,59 грн., третій – 157,89 грн., четвертий – 166,04 грн., п'ятий – 165,82 грн., шостий – 179,12 грн. Середня вартість лікування (максимальні дози) за модулями дорівнювала: перший – 205,88 грн., другий – 206,03 грн., третій – 230,31 грн., четвертий – 256,59 грн., п'ятий – 258,56 грн., шостий – 282,84 грн. Встановлено, що найбільша питома вага (%) у вартості лікування належить препаратам хондропротекторної дії (від 68,07% до 87,6%).

**Висновок.** За даними проведеного моніторингу застосування ЛЗ у лікуванні ОА можна зробити висновок про необхідність залучення чималих коштів, що за умов існування бюджетної моделі охорони здоров'я виглядає досить проблематичним. Перспективним виглядає впровадження дієвих механізмів компенсації вартості наданої фармацевтичної допомоги хворим на ОА.

## АНАЛІЗ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ НА НАЯВНІСТЬ ГЕЛІВ

Фармацевтичний ринок засобів гелеподібної форми досить різноманітний. Аналіз пропозицій м'яких лікарських форм на ринку України станом на 2009 р. свідчить, що гелі займають – 21,46 %. Динаміку зареєстрованих лікарських препаратів у формі гелів за даними прайс-листів тижневика «Аптека» представлено на рис.1.

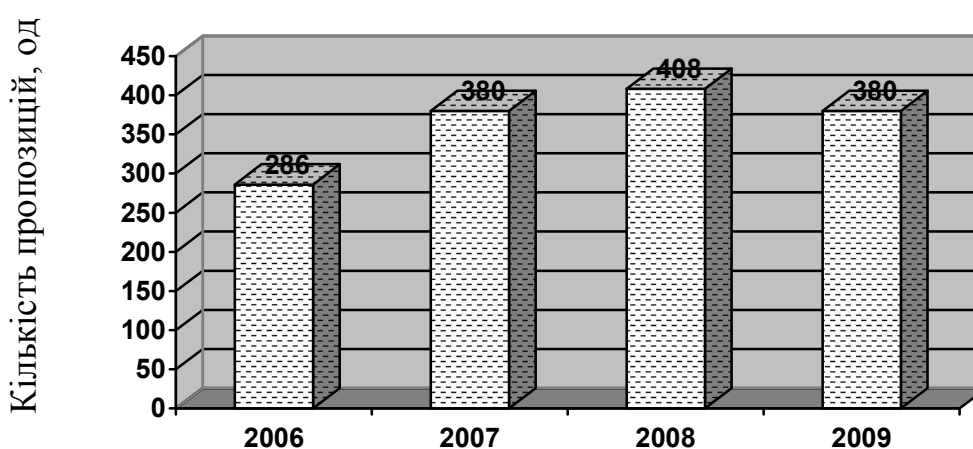


Рис. 1. Гістограма динаміки зареєстрованих лікарських препаратів у формі гелів

Згідно даних, за усіма групами засобів у формі гелів станом на січень 2006 р. на вітчизняному оптовому ринку було нараховано 286 пропозиції, на січень 2007 р. – 380 пропозицій, у січні 2008 р. – 408 та у січні 2009 р. – 380 пропозицій від дистриб'юторів, тобто за період 2006-2009 р. р. кількість зареєстрованих лікарських препаратів майже не змінювалась.

Більшість гелів було зареєстровано у 2008 р., а у 2007 та 2009 р. р. було зареєстровано однакову кількість засобів у формі гелів.

Додатково нами був проведений аналіз фармацевтичного ринку лікарських препаратів у формі гелю, застосовуваних в дерматології.

Вітчизняний ринок лікарських препаратів у вигляді гелів, які застосовуються у дерматології, представлено такими фірмами-виробниками як

ВАТ «Київмедпрепарат», ЗАО «Дарниця», ВАТ «Червона зірка», ТОВ «Здоров'я» та ін. За кількістю пропозицій вітчизняними фірмами-виробниками представлено 21,8 %.

За кількістю фірм-виробників фармацевтичного ринку України, що пропонують гелі для застосування у дерматології, перше місце займають вітчизняні – 22,7 %, друге – Індія 18,2 %, третє місце посідає Німеччина – 13,6 %, четверте поділили Англія та Швейцарія – 9 %. Італія, Австрія, США, Словенія та Польща посідають останнє місце – по 4,5 %.

За даними прайс-листів щотижневика «Аптека» динаміка зареєстрованих лікарських препаратів у формі гелів станом на січень 2006 р., на вітчизняному оптовому ринку було нараховано 256 пропозицій, на січень 2007 р. – 176 пропозицій, у січні 2008 р. – 181 та у січні 2009 р. – 153 пропозиції від дистриб'юторів, що свідчить о зменшенні асортименту даної групи.

Найбільшу кількість даних лікарських препаратів було зареєстровано у 2006 р., найменшу – у 2009 р.

Аналізуючи наведені дані, можна зробити висновок, що фармацевтичний та косметичний ринок засобів гелеподібної форми випуску потребує росту та розвитку.

Додатково нами був проведений розрахунок коефіцієнтів ліквідності ціни, який відображає ступінь розвитку конкуренції на ринку і деякою мірою характеризує доступність даної групи засобів споживачам.

Аналіз коефіцієнтів ліквідності ціни було проведено за даними 2006-2009 рр.

Коефіцієнт ліквідності цін на гелі у середньому за цей період змінився на 10 %, в окремих випадках на 40 % і більше.

Взагалі коефіцієнт ліквідності не перевищує значення 0,5 для усіх препаратів, окрім гелю «Куріозин» – 0,7, що свідчить про наявність конкуренції на фармацевтичному та косметичному ринку гелів.

**Карам Ахмед, З.Н. Мнушко**

*Национальный фармацевтический университет, г. Харьков*

## **АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ СИРИИ**

Как показывает мировой опыт, наиболее действенной и эффективной стратегией интеграции экономической системы в мировую экономику является сочетание структурной перестройки национальной экономики с ее ориентацией на активный рост экспорта. Особое значение имеет развитие экспортной деятельности государства, которая выступает в качестве важного элемента его долгосрочной стратегии, направленной на достижение целей гармонизации и модернизации экономики. Формирование и укрепление экспортного потенциала, становится решающим фактором стимулирования развития отдельных отраслей экономики.

Нами был проведен анализ структуры экспорта лекарственных средств производства Сирии по странам экспорта. Результаты анализа показали, что по количеству экспортных операций лидируют такие страны как Йемен - 30,4%, Ирак - 16,3%, Судан - 16,2%, Ливия - 12,2%, Алжир - 4,8%, Сомали - 3,9%, Ливан - 3,6%.

Нами также был проведен ABC-анализ стран экспорта сирийских лекарственных средств, для чего все страны были разделены на три группы по количеству проведенных с ними экспортных операций. Результаты ABC-анализа показали, что в группу А вошли 4 страны, совокупное количество экспортных операций с которыми составляет 75,1%. Это такие страны как Йемен, Ирак, Судан и Ливия. Страны группы А являются перспективными для дальнейшего развития отношений в сфере экспорта лекарственных средств производства Сирии. В группу В вошли 3 страны (Алжир, Сомали, Ливан), совокупная доля которых в общем объеме экспортных операций составляет 12,7%. В группу С вошли 24 страны, совокупная доля экспортных операций с которыми составляет 12,5%. В общем случае группа С является

неперспективной для дальнейшего сотрудничества, однако в случае экспорта лекарственных средств является необходимым поддерживать коммерческие отношения со странами данной группы, поскольку, экспорт покрывает определенные потребности в лекарствах, то есть исполняет социальную роль, поддерживает необходимые внешнеэкономические отношения со странами и способствует их дальнейшему развитию, а также предоставляет стране определенные валютные поступления от осуществления экспорта лекарственных средств.

На следующем этапе исследований нами был проведен анализ структуры экспорта лекарственных средств по фармакотерапевтическим группам согласно унифицированной анатомо-терапевтической и химической классификационной системы АТС. В результате проведенного исследования выявлено, что по количеству экспортных операций лидирующие позиции занимают лекарственные средства, влияющие на пищеварительную систему и метаболизм (18% экспортных операций) и дерматологические средства (19%). Следует отметить достаточно значительные объемы экспорта (7-9%) таких групп лекарственных средств как средства, влияющие на сердечно-сосудистую систему; противомикробные средства для системного применения; средства, действующие на нервную систему; противопаразитарные средства; инсектициды и репелленты; средства, действующие на респираторную систему.

Также нами был проведен анализ экспорта лекарственных средств производства Сирии по компаниям экспортерам. В результате проведенного анализа выявлено, что лидерами среди компаний-экспортеров сирийских лекарственных средств можно назвать такие фирмы как Alfa (565 экспортных операций, 16,4%), Asia (477 соглашений, 13,8%), Domha (460 соглашений, 13,3%), Medico (281 соглашения, 8,1%). Также можно выделить компании Saad Al, Ionevarma, Ibn Nauyan, Medium, доля в объеме экспортных операций которых от 3 до 5 процентов.

**О.В. Козирєва**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоздатності, досягненні високої продуктивності та прибутковості фармацевтичного виробництва починають відігравати соціально-відповідальні функції підприємства, включення до його компетенції питань підтримки природоохоронних заходів, розробки та реалізації програм розвитку медичних пунктів, дитячих садків, оздоровниць та інших закладів соціальної інфраструктури підприємства, формування систем соціального, освітнього та психологічного забезпечення працівників, впровадження принципів етичної поведінки у відносинах з постачальниками та споживачами.

Подібна трансформація суспільних цінностей та пріоритетів вимагає внесення змін до діючої практики управління фармацевтичними підприємствами (ФП), забезпечення інтеграції принципів, методів та інструментів соціальної відповідальності.

Вагомий вклад у становлення, розвиток та дослідження особливостей соціально-відповідального підходу до ведення виробничої діяльності внесли вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: І. Акімова, Ю. Благов, Т. Бредгард, П. Друкер, Ф. Євдокімов, А. Керолл, Ф. Котлер, С. Літовченко, М. Мескон, Дж. Мун, Г. Назаров, Л. Ненсі та інші. Питанням визначення груп зацікавлених сторін, їх ролі у запровадженні принципів корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві присвячені роботи Л. Вітківської, В. Головньої, К. Девіса, О. Лазаренко, Дж. Поста, С. Туркіна, В. Фредеріка та інших. Розробка, реалізація, управління та оцінювання результативності соціально-відповідальних заходів досліджуються у роботах І. Барбашина, І. Беляєвої, С. Буко, С. Івченко, П. Калити, О. Кліменко, Н. Кричевського, М. Ліборакіної, В. Паніотто, В. Садкова та інших.

Однак, у науковій літературі не існує єдиної думки щодо базових складових концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), їх ієрархічної підпорядкованості, впливу на конкурентні позиції ФП на ринку та загальні результати діяльності підприємницьких структур. Саме тому, виникає необхідність у обґрунтуванні теоретико-методологічних основ розробки механізму формування соціальної відповідальності та практичних рекомендацій щодо його впровадження в управління ФП.

**Г.В. Костюк**

*ВАТ «Фармак», м. Київ*

## **АКТУАЛЬНІСТЬ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Незважаючи на унікальність проектної діяльності та постійні зміни умов її реалізації, складових, параметрів, результатів при виконанні кожного нового проекту, все ж таки можна говорити про можливість вироблення певних процедур, документування яких може свідчити про створення корпоративного стандарту управління проектами. Як правило, наявність і виконання стандартів управління проектами на рівні підприємства означають гарантування рівня якості виконання проектів. Незалежно від виду бізнесу кожній керівник, якщо він зацікавлений в розвитку компанії, приходять до розуміння того, що необхідно розробляти і впроваджувати корпоративну систему управління проектами. Впровадження корпоративної системи управління проектами може бути в масштабі компанії в цілому, а може бути – в масштабі окремих підрозділів.

Перешкодою впровадження корпоративної системи управління проектами на фармацевтичних підприємствах є той факт, що повномасштабне впровадження цієї системи може зайняти від двох до трьох років. Такі терміни знижують бажання вищого керівництва щодо прийняття рішення по впровадженню корпоративної системи управління проектами на своєму підприємстві. Підприємства, які займаються проектною діяльністю і не впроваджують корпоративну систему управління проектами, стикаються з такою проблемою, як непродуктивні витрати фінансових ресурсів на неналежні стратегії або ж неефективні проекти, які швидко зменшують ринкову вартість підприємства і позбавляють його переваг перед конкурентами. Узагальнюючи результати досліджень, можна визначити головні причини, що спонукають сьогодні фармацевтичні підприємства створювати корпоративну систему управління проектами: необхідність введення єдиної методології управління

проектами (єдиний інформаційний простір підвищує взаєморозуміння учасників проектів); можливість створення «загальної картини (бачення)» всіх проектів (єдина корпоративна методологія, проектний офіс та інформаційна система управління проектами дозволяють оперативно отримувати загальну характеристику всіх проектів організації); можливість ефективного розподілу та управління ресурсами (корпоративна система управління проектами дозволяє планувати, контролювати і динамічно розподіляти ресурси підприємства, задіяні в проектах, а також перерозподіляти ресурси на користь найбільш важливих, з точки зору загальної стратегії підприємства, проектів); необхідність узагальнення та оформлення досвіду компанії в галузі проектної діяльності (правильно побудована система управління проектами призводить, за активної участі проектного офісу, до збереження й примноження досвіду й знань у компанії). Отже, можна зазначити, що корпоративна методологія управління проектами – це сукупність нормативних і методичних документів, шаблонів робочих документів, які входять в корпоративний стандарт компанії з управління проектами, або ж які забезпечують його використання. Ядром корпоративної методології управління проектами є створення відповідного корпоративного стандарту. Як свідчить накопичений досвід, формування корпоративних стандартів дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства, оскільки корпоративні стандарти: створюють умови для реалізації управлінських функцій (у першу чергу – планування і контролю); є технологічним забезпеченням діяльності працівників; забезпечують безпеку ведення певного бізнесу (виду діяльності); раціоналізують діяльності (знижують трудомісткість); створюють передумови для гуманізації (підвищення культури) праці; знижують витрати на управління підприємством; створюють передумови для успішної сертифікації на відповідність вимогам стандартів ISO-9000; розвантажують топ-менеджерів і надають можливість займатися питаннями стратегічного розвитку; створюють передумови для успішної реалізації проектів автоматизації системи управління.



**К.Л. Косяченко**

*Міністерство охорони здоров'я України, м. Київ*

**А.С. Немченко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ТЕХНОЛОГІЙ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЛАН**

Оцінка технологій в охороні здоров'я (ОТЗ) від англ. НТА (Health Technology Assessment) є сьогодні в європейських країнах одним з найбільш ефективних інструментів, котрий призначений для інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень в охороні здоров'я (ОЗ). Розповсюдженість систем ОТЗ відображає підвищений попит на достовірну інформацію, яка потрібна для підтвердження ефективності медичних технологій (МТ) на основі доказової медицини. Разом з тим фактичні дані щодо ОТЗ, як правило, не розголошуються. Обмежений доступ пояснюється конфіденційністю та комерційністю систем ОТЗ, відсутністю засобів для організації обміну інформацією. Для підвищення ефективності систем ОТЗ використовується чимало сучасних стратегій. Наразі деякі органи ОТЗ різних країн поставили за мету створити методологічну основу або стандартні вказівки з проведення ОТЗ, які б узагальнили передовий досвід. Такі розробки є дуже корисними для національних систем ОЗ, особливо для країн, які починають впровадження ОТЗ, що повною мірою відноситься до України. На цей час у вітчизняних законодавчих актах і нормативних документах відсутня методологія, яка дозволила б комплексно оцінити МТ з точки зору клініко-економічної доцільності. Тому, метою нашого дослідження став аналіз чинного законодавства щодо окремих норм оцінки МТ та визначення основ нормативно-правового регулювання системи ОТЗ в Україні. На виконання цієї мети нами були опрацьовані положення чинних законодавчих та нормативно-правових актів (НПА), визначено групи НПА відповідно до напрямів регулювання та

сформульовано пропозиції щодо їх удосконалення з огляду на необхідність впровадження ОТЗ:

I група – НПА, що визначають невідкладні заходи з реформування вітчизняної ОЗ. Відповідно до них передбачається розробка та затвердження Концепції медичної освіти; завершення розробки клініко-економічних стандартів з найбільш соціально небезпечних захворювань; розробка і затвердження Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування». В основу медичного страхування повинні бути покладені принципи фармакоеконічного аналізу.

II група – НПА, що супроводжують та затверджують Державну формулярну систему України на трьох рівнях: державному, регіональному та інституціональному. Для економічної оцінки застосування і формування державних переліків лікарських препаратів повинна використовуватись оцінка «вартість-ефективність», «витрати-корисність» для оригінальних лікарських засобів і «мінімізація витрат вартості курсу лікування»/DDD для генеричних препаратів.

III група – НПА, що регламентують державне регулювання цін на ЛЗ та визначають напрямки його удосконалення. На нашу думку ціноутворення на ЛЗ повинно враховувати фармакоеконічні показники для вирішення питання про реєстрацію цін при проходженні експертизи реєстраційних матеріалів.

IV група – НПА, що затверджують систему регулюючих переліків ЛЗ в Україні з пріоритетом Національного переліку основних ЛЗ. Створення та впровадження останнього ґрунтується на використанні світового досвіду раціональної фармакотерапії та реалізації фармакоеконічного підходу щодо ЛЗ.

V група – НПА, що впроваджують нову спеціальність «клінічна фармація» для лікувально-профілактичних закладів. Клінічний фармаколог – спеціаліст, який організує і координує групу фахівців з розробки та впровадження стандартів лікування, а також формулярної системи в лікувальних та медичних закладах.

**Є.В. Крикавський**

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

## **СТРАТЕГІЧНИЙ ВИМІР ЛОГІСТИКИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Традиційне розуміння логістики забезпечити доставку необхідного товару в необхідне місце, у необхідний час і т.п. передбачає наявність всієї “необхідної інформації”, причому точної, надійної та актуальної, володіння якою дозволяє у повній мірі реалізувати процес управління виконанням замовлення, передусім планування та організування як операцій з інформаційним потоком. Наявність всієї необхідної актуальної інформації для управління виконанням замовлення можна окреслити “стаціонарними умовами”. Однак, у випадку відсутності частини, більшої чи меншої, актуальної інформації приходится використовувати її субститут-оцінки прогнозу попиту, місця, часу, клієнта, тощо, що не завжди є повноцінним заміником актуальної інформації. Так є, зокрема, під час використання push-стратегії в ланцюгу поставок, коли не співпадання реального попиту з прогнозом попиту викликає негативні наслідки: зайві запаси кінцевої продукції чи їх дочасне вичерпання за наявності незадоволеного попиту. Однак, все значно ускладнюється в умовах відсутності актуальної інформації не тільки щодо величини попиту, але і місця та часу його настання, що можна віднести до категорії “нестационарних умов” виконання замовлення. Можна стверджувати, що гіпотетичне фармацевтичне підприємство істотний період свого функціонування відчуває ці нестационарні умови обслуговування клієнтів, що певною мірою аргументує підвищені норми рентабельності.

Автором виокремлено три особливих випадки (типи) нестационарних умов, кожен з яких детермінує структуру та зміст логістичних чинностей згаданих підприємств. Перший тип нестационарних умов викликаний специфікою фармацевтичних товарів. Ця специфіка відображається на особливостях реалізації всіх логістичних процесів (транспортних, складських, пакувальних,

інформаційних), причому дуже диференційованих, що вимагає обов'язкового ліцензування згідно норм права (фармацевтичного), а відтак можна говорити про особливо високу ймовірність настання ризику, навіть щодо виникнення невикористаних витрат.

Другий тип нестаціонарних умов викликаний умовами функціонування спеціалізованих надорганізацій, наприклад, глобальних організацій у сфері лікування хвороб нирок (Fresenius AG), у сфері системного забезпечення антивірусними препаратами. Особливостями логістичних процесів є наявність потенціалу цільових конфліктів системного характеру, викликаних неспівпадінням підприємницьких та гуманних цілей.

Накінець третій тип найбільш складних нестаціонарних умов функціонування фармацевтичних підприємств підходить із сутності гуманітарної логістики, актуальність якої виникає підчас: а) природних катастроф; б) технічних аварій, техногенних катастроф; в) політичних заворушень; г) терористичних атак. Специфікою гуманітарної логістики є те, що фактично вся вихідна логістична інформація є прогноною, дуже не надійною та надто загальною, а актуальними стають запобіжні заходи, такі як управління ризиком, запобігання катастрофам, управління кризовими явищами. З іншого боку, якщо у традиційних ланцюгах поставок, інтеграції та координації піддаються три види ресурсів: фізичний продукт, інформація та фінансові засоби (англ. "2B" – boxer, bytes, bucks), то для гуманітарної логістики характерною є концепція інтеграції ресурсів "5B", тобто окрім перерахування трьох ще два додаткових: людські засоби (англ.-bodies), знання та уміння (англ.-braine).

**В.О. Лебединець**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТООБІГУ ЯК ОДИН З НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

На багатьох вітчизняних фармацевтичних підприємствах (ФП) системі документообігу часто не приділяють адекватної уваги. Певні вимоги щодо окремих етапів життєвого циклу документів не виконуються, або виконуються досить формально, через що виникають суттєві невідповідності в рамках тих чи інших процесів системи управління якістю (СУЯ). Крім того, традиційно система документообігу – одна з найконсервативніших підсистем загальної системи управління практично на всіх вітчизняних підприємствах. На нашу ж думку, документація має бути одним з об'єктів постійної оптимізації в межах СУЯ ФП. У низці публікацій нами були досліджені підходи до формування СУЯ на ФП і обґрунтовані висновки, що якість документів СУЯ та налагодженість системи обігу документації підприємства багато у чому визначає результативність всієї системи управління якістю ФП. Таким чином, ми вважаємо актуальним напрямком подальших досліджень опрацювання підходів, методів та засобів щодо оптимізації всіх складових системи документообігу СУЯ ФП. На нашу думку, одним з головних факторів оптимізації (спрощення при одночасному підвищенні результативності) документообігу на ФП є встановлення чітких правил оцінки якості створюваних документів і вжиття заходів з мотивації персоналу на зміну відношення до роботи за документами з формального на відповідальне. Нами доведено, що при ініціації створення кожного регламентуючого документу СУЯ необхідно починати з глибокого і всебічного аналізу відповідних конкретних операцій. Аналіз має включати огляд чинних вимог до даної операції (процесу) – законодавчі, нормативні, внутрішні вимоги тощо, а також оцінку ризику для якості, притаманного цій операції. З цієї точки зору оцінювання й аналізування ризиків для якості в межах всіх процесів СУЯ, яке є необхідністю для будь-якого ФП, має давати інформацію, необхідну для визначення масштабу і глибини опрацювання кожного документу СУЯ, а також щодо рівня підготовки персоналу для роботи за цим документом. Особливу

увагу слід приділяти тим "негласним" правилам, які відомі "всім співробітникам" і передаються новому персоналу в процесі адаптації під час випробувального терміну через внутрішнє навчання, наставництво тощо. Також необхідно визначити показники, критерії та заходи моніторингу й контролю, які мають застосовуватись для даної операції (процесу), причому увагу слід приділити не лише підсумковому контролю результату, але й всім проміжним критичним точкам. Вкрай важливо відобразити у документі ті ризики, які встановлені й чисельно оцінені в рамках документованої процедури. До того ж раціонально проаналізувати типові помилки й невідповідності, які можуть виникати під час виконання процедури і попередити про це у документі. На жаль, дуже часто створення й контроль обігу документації СУЯ ведеться без безпосереднього керування відповідальною особою, хоча на багатьох ФП процес управління документацією й записами виділений як окремий. Практично мало на яких підприємствах застосовується методологія циклу PDCA, яка має вбудовуватись у будь-який процес СУЯ. Це призводить до того, що навіть розроблені за всіма правилами документи СУЯ на практиці не застосовуються, або застосовуються з певними обмеженнями, порушеннями, вилученнями тих чи інших положень, адже "так було заведено". Відсутність адекватних показників і критеріїв оцінювання документації як такої, а також всієї системи документообігу ФП унеможливорює розвиток цієї системи і підвищує вірогідність виникнення невідповідностей у масштабі всього підприємства. Найбільш пагубний результат мають наміри керівництва будь-що отримати сертифікат відповідності ISO 9001 чи пройти перевірки наглядовими органами (експертизи при ліцензуванні, сертифікації на відповідність вимогам Належної виробничої практики (GMP) тощо), для чого створюється значний об'єм документів різного рівня, якими потім ніхто не користується. Це не лише протирічить всім нормам і правилам, але й негативно впливає на свідомість персоналу, який потім дуже важко навчити працювати відповідно встановлених вимог.

**О.В. Лебединець, І.А. Зупанець, І.І.Баранова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **БІОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТОМАТОЛОГІЧНОГО ГЕЛЮ З ЕФІРНИМИ ОЛІЯМИ ТА ХОНДРОІТИНОМ СУЛЬФАТОМ**

Захворювання пародонту на сьогодні залишаються найбільш розповсюдженими формами патології ротової порожнини. Серед них 92-95% складають запальні ураження пародонту: гінгівіт, пародонтит, пародонтоз. Успіх в лікуванні захворювань пародонту залежить від створення нових високоефективних лікарських препаратів для зменшення негативного впливу мікрофлори, усунення набряку, мікроциркуляторних порушень та інш. На даний час нами розробляється гель для лікування запальних захворювань пародонту.

На перших етапах експерименту нами була розроблена сучасна гелева основа та обрано гелеутворювач – ГЕЦ, як найбільш оптимальний за реологічними показниками та значенням рН. Завдяки структурно-механічним дослідженням підібрана концентрація гелеутворювача – 1,5-2%.

Після вивчення структурно-механічних властивостей та проведення мікробіологічних досліджень в якості діючих компонентів був обраний комплекс речовин рослинного та синтетичного походження, який включив ефірні олії чайного дерева, евкаліпту та хондроїтину сульфат. Цей комплекс забезпечує антимікробну, протизапальну, регенеративну активність стоматологічного препарату.

На наступному етапі нами були вивчена специфічна активність зразків стоматологічного гелю. Насамперед, ми оцінили антиексудативну дію зразків стоматологічних гелів на моделі карагенінового набряку кінцівок у мишей за здатністю попереджати розвиток ексудативного набряку. Були зроблені зразки з вмістом хондроїтину сульфату 0,5; 1 та 1,5%, ефірних олій чайного дерева та/або евкаліпту 2%. Протизапальну активність оцінювали у відсотках за ступенем зменшення набряку у тварин, які отримували дослідні об'єкти, в

порівнянні з тваринами групи контрольної патології. Згідно з результатами досліджень найвищу антиексудативну активність проявив гель, що містить у своєму складі хондроїтину сульфат 1 % та ефірні олії чайного дерева та евкаліпту по 2 %.

Далі були проведені дослідження впливу зразків стоматологічних гелів на ексудативну лейкотриєнзумовлену фазу запалення на моделі зимозанового набряку стопи у білих щурів при нашкірному нанесенні. Згідно отриманих результатів досліджувані об'єкти є переважно інгібіторами циклооксигенази та суттєво не впливають на лейкотриєнзалежну фазу запалення. Із досліджуваних об'єктів найвищу активність виявив гель з вмістом хондроїтину сульфату 1 % та ефірних олій чайного дерева та евкаліпту по 2%.

При дослідженні загальнотоксичних властивостей стоматологічного гелю не зареєстровано жодного випадку летальності щурів у експериментальних групах. Таким чином, відповідно до класифікації К.К. Сидорова він може бути віднесений до VI класу токсичності ( $LD_{50} > 15000$  мг/кг при внутрішньошлунковому введенні у щурів) – відносно нешкідливі речовини.

На наступному етапі ми досліджували гостру подразнюючу дію стоматологічного геля на шкіру морських свинок. Згідно результатів проведених досліджень за всі періоди спостережень не відмічено подразнювальної дії досліджуваних об'єктів на шкіру морських свинок: не було зафіксовано у жодної із тварин еритеми, струпу чи набряку. Таким чином, індекс прямого подразнення шкіри склав 0 балів.

В результаті проведених біологічних досліджень доведено, що зразок стоматологічного гелю з вмістом хондроїтину сульфату 1 % та ефірних олій чайного дерева та евкаліпту по 2 % є найбільш активним і перспективним для створення сучасного стоматологічного препарату для профілактики та лікування запальних захворювань пародонту.



**О.Я. Міщенко, В.Ю. Адонкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **РЕЗУЛЬТАТИ ABC І VEN-АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ФАРМАКОТЕРАПІЮ ХВОРИХ З ПОРУШЕННЯМИ МОЗКОВОГО КРОВООБІГУ**

Церебро-васкулярні захворювання є однією із самих гострих проблем системи охорони здоров'я, що пов'язано з високою частотою розвитку даної патології та її наслідками (високим рівнем інвалідизації і смертності) та значними витратами на лікування.

Метою дослідження була оцінка раціональності фінансових витрат на фармакотерапію хворих з порушеннями мозкового кровообігу в умовах реальної клінічної практики.

Був проведений ретроспективний аналіз 75 листів призначень пацієнтів, які знаходились на лікуванні в неврологічному відділенні клінічної лікарні м. Донецька. Для клініко-економічної оцінки використали ABC і VEN-аналіз. Вартість фармакотерапії була розрахована за роздрібними цінами на препарати на грудень 2010 року за даними інформаційної системи «Моріон». Усього хворим було призначено 196 ЛП з різних фармакологічних груп. Групу А (81 % витрат) склали 8 препаратів (4 % від усього асортименту ЛП). П'ять препаратів із восьми, тобто 63 % від кількості препаратів групи А, відносяться до категорії «V», три – до категорії «E». До групи В (13% витрат) відносяться 26 препаратів, тобто 13 % від асортименту призначених ЛП. Дев'ять препаратів, тобто 34,6 % від кількості препаратів групи В, з категорії «V», ще дев'ять препаратів (34,6 %) – з категорії «E» і вісім препаратів, тобто 30,8 % – з категорії «N». Групу С (4,6 % витрат) склали 162 препарати (82,7 % від асортименту), з них 45,7 % категорії «V», 35,2 % категорії «E» та 19,1% категорії «N».

Отже, отримані результати свідчать про необхідність оптимізації витрат на фармакотерапію хворих з порушеннями мозкового кровообігу шляхом призначення ЛП категорії «V», які відповідають оптимальному співвідношенню «витрати-ефективність».

**О.Я. Міщенко, Л.В. Яковлєва**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **СУКУПНИЙ АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ТЕРАПІЮ ОСТЕОАРТРОЗУ**

Серед інших захворювань опорно-рухового апарату остеоартроз (ОА) складає 80% і характеризується значними економічними витратами, пов'язаними з лікуванням як самої хвороби, так і її наслідків. У зв'язку з цим, актуальною є проблема оптимізації коштів на терапію ОА.

Метою дослідження було проведення сукупного аналізу (ABC, VEN, частотного) витрат на терапію ОА на основі листів призначень хворих на ОА у ревматологічному відділенні.

Встановлено, що 17% від всіх призначень хворим на ОА становлять препарати категорії V (важливі); 7% – препарати категорії E (допоміжні) і 76% – препарати категорії N (другорядні). Це свідчить про те, що в призначеннях для лікування хворих на ОА значну частку становлять препарати для лікування супутніх захворювань. Витрати на препарати категорії V практично дорівнюють витратам на другорядні препарати категорії N, що свідчить про нераціональне використання фінансових ресурсів на терапію ОА. Встановлено, що як і в найбільш витратній групі А (80% витрат), так і в менш витратних групах В (15% витрат) і С (5% витрат) значну частину складають препарати категорії N, які є другорядними при лікуванні ОА.

Отже, результати проведеного сукупного ABC, VEN і частотного аналізу свідчать про нераціональне використання фінансових ресурсів на терапію ОА. Значну частку складають витрати на лікарські препарати для лікування супутніх захворювань, які наявні у значній кількості хворих на ОА і потребують фармакокорекції. Отже, в умовах функціонування формулярної системи і наявного механізму відшкодування витрат на лікування ОА необхідно планувати додаткові кошти на корекцію коморбідних станів.

**З.М. Мнушко, І.В. Пестун, І.В. Бондарєва**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **МЕТОДИКИ ДІАГНОСТУВАННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ АДАПТАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Останнім часом для вітчизняних фармацевтичних організацій актуальним є зростання швидкості змін зовнішнього середовища і посилення його впливу на процеси функціонування підприємств. Для забезпечення стабільності та керованості фармацевтичні організації повинні заздалегідь готувати себе до змін зовнішнього середовища, а також визначати та реалізовувати заходи, спрямовані на адаптацію. Метою даної роботи є науково-методичне обґрунтування механізмів адаптивного управління фармацевтичними організаціями з урахуванням результатів вивчення та аналітичного опрацювання впливу факторів зовнішнього середовища. В роботі обґрунтовано науково-методичні підходи до адаптивного управління фармацевтичними організаціями з використанням методів анкетування, статистичного аналізу та моделювання. Розроблено та опрацьовано методику кількісної оцінки впливу факторів макросередовища, що передбачає побудову семантичного диференціалу, радіальної діаграми і розрахунок коефіцієнтів стабільності та успішності для аптек. Використання методики дозволяє порівняти показники окремого аптечного підприємства зі встановленими середніми та зробити висновок про його відповідність критеріям макросередовища і належним показникам стабільності та успішності. Розроблено та опрацьовано методику діагностування рівня розвитку аптечних підприємств за оцінками впливу факторів зовнішнього мікросередовища, що передбачає аналіз факторів мікрооточення, визначення залежності показника «рівень розвитку» аптеки від цих факторів, розподіл аптечних підприємств на кластери та побудову дискримінантних моделей. З використанням дивізійного методу кластеризації виділено аптеки трьох кластерів. Показано, що у першому кластері аптек

можливі два рівні розвитку: стабільний стан або позитивна тенденція бізнесу, у другому та третьому кластерах аптек – стабільний стан або погіршення показників бізнесу. Використання дискримінантних моделей дозволить визначати рівень розвитку аптеки в залежності від передбачуваних змін мікросередовища, що є необхідним для збереження і посилення конкурентного положення аптечного підприємства на фармацевтичному ринку. Обґрунтовано доцільність адаптації вітчизняних фармацевтичних підприємств до нестабільного та динамічного зовнішнього середовища. Здійснено моделювання процесу адаптації фармацевтичного підприємства до змін зовнішнього середовища: визначено та досліджено ступінь впливу основних складових факторів макро- та мікросередовища для фармацевтичного підприємства, опрацьовано стохастичну модель для адаптації фармацевтичного підприємства до змін зовнішнього середовища та методики оцінки ефективності адаптаційних заходів. Методом опитування співробітників п'ятнадцяти провідних вітчизняних ФП здійснено моніторинг та фіксацію впливу змін у зовнішньому мікро- та макросередовищі, що дозволяє порівняти оцінки окремого фармацевтичного підприємства з середніми. Для дослідження процесів перетворень внутрішнього середовища підприємства в режимі постійної адаптації до змін зовнішнього середовища нами опрацьовано стохастичну модель адаптації фармацевтичних підприємств. До складу структурної схеми моделі адаптації входять: матриця узгодження, матриця ресурсів та матриця структурної взаємодії. Здійснено оцінку ефективності проведених адаптивних заходів та коригування дій для вітчизняного фармацевтичного підприємства з використанням методики стратегічної оцінки підприємства та порівняльного аналізу показників діяльності підприємства з урахуванням та без урахування адаптації. Комплекс проведених досліджень свідчить про необхідність моделювання процесу адаптації фармацевтичних організацій до змін зовнішнього середовища для їх ефективного функціонування на фармацевтичному ринку.

**А.С. Немченко, Г.Л. Панфілова, О.В. Цурікова**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **АНАЛІЗ СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНОГО ТА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХВОРИХ ЗА ПРОГРАМОЮ „ДИТЯЧА ОНКОЛОГІЯ”**

Вже протягом декількох років обсяги державних витрат на охорону здоров'я в Україні залишаються нижчими за аналогічні показники у країнах ЄС, внаслідок чого виконання державних гарантій з надання населенню доступної та якісної медичної й фармацевтичної допомоги є вкрай проблематичним. Особливої соціальної актуальності питання виконання державних гарантій набуває у випадку організації надання медичної та фармацевтичної допомоги онкологічним хворим у педіатричній практиці. Державна програма «Дитяча онкологія» на 2006-2010 рр. була затверджена постановою КМУ від 19.07.2006 р. № 983. 2008 р. Так, наприклад, у 2008 р. на закупівлю ЛЗ і ВМП за програмою «Дитяча онкологія» передбачалося використати 36758,0 тис. грн (78,68 % від загальних витрат на здійснення відповідних медичних заходів), а на придбання спеціального обладнання 9963,0 тис. грн (21,32 %). У 2005 р. централізовані тендерні закупівлі ЛЗ і ВМП для потреб дитячої онкології здійснювались у рамках виконання Національного програми «Діти України», яка була затверджена Указом Президента від 15.01.96 р. № 63/96. Слід зазначити, що у 2005 р. із суми закупівель ЛЗ та ВМП за програмою «Онкологія» (101984,3 тис. грн) 13407,87 тис. грн (13,15 %) було спрямовано на потреби дитячої онкогематології. Фінансування закупівель ЛЗ і ВМП для потреб дитячої онкології у 2006 р. було повністю перекладено на місцеві бюджети адміністративно-територіальних одиниць країни. З них лише одна Луганська область була спроможна профінансувати закупівлю ЛЗ і ВМП, з місцевого бюджету було виділено на відповідні заходи 300,0 тис. грн. За рахунок коштів державного бюджету у 2005 р., 2007 р., 2008 р. у переважній більшості закуповувалися протипухлинні препарати різних груп, а також цитокіни й імуномодулятори (інтерферони), еритропоетини, імуносупресори (циклоспорини), противірусні препарати прямої дії (антиретровірусні засоби) й протимікробні засоби. На відміну від програми «Онкологія» для дорослих хворих, у закупівлях ЛЗ і ВМП за програмою, що розглядається у досить

широкому асортименті були представлені різноманітні комплекти для заміни лейкоцитів та периферичних стовбурових клітин і терапевтичної заміни плазми, системи для лейко- та тромбоцитофорезу, фільтри для очищення рідин (SQ40SKLE, RC1VAE) та газів (BB25Y), що використовуються у онкогематології. Серед закуплених найменувань ЛЗ 84,0 – 96,0 % асортименту припадало на ЛЗ протипухлинної дії. За даними 2007 року, з 95 найменувань закуплених ЛЗ і ВМП 85 (89,47 %) припало на асортиментні позиції ЛЗ та ВМП іноземного виробництва, а у 2008 році даний показник дорівнював вже 90,59 % (77 торгових позицій). У складі тендерних закупівель були представлені ЛЗ та ВМП виробництва компаній із США, Швейцарії, Нідерландів, Великобританії, Японії, Німеччини та інших країн. Цікавим був факт відсутності у складі тендерних закупівель препаратів індійського виробництва, що характерно для інших державних програм („Туберкульоз”, „Онкологія”). ЛЗ і ВМП вітчизняного виробництва були представлені у складі закупівель наступними компаніями: ЗАТ «Борщагівський ХФЗ» (ондасетрон); ЗАТ «Дарниця» (кислота урсодизоксихолева); ЗАТ «Біолік» (тропісетрон, епірубін, доксорубін); ВАТ «КМП» (флуконазол, цисплатин); ТОВ «Здоров'я» (цефепім). Закуплені системи для терапевтичного плазмафорезу та отримання тромбоцитів, збіднених лейкоцитами, колекції стовбурових клітин периферичної крові, тромбоцитафорезу та антилейкоцитарні фільтри, що є вкрай необхідними у дитячій онкогематології на 100,0% були представлені компаніями США та Японії.

**Висновок.** Встановлено, що якісні характеристики складу закупівель ЛЗ та ВМП за комплексом параметрів відповідають фактичному стану фармацевтичного забезпечення населення та особливостям розвитку вітчизняного ринку ліків. Так, переважній більшості закуповувалися препарати специфічної дії імпортного виробництва, що у випадку реалізації зазначених програм та в умовах світової фінансової кризи має непередбачувані соціально-економічні наслідки.

**Ю.Є. Новіцька**

*Донецький національний медичний університет ім. М. Горького, м. Донецьк*

## **УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЯХ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ЯКОСТІ І ВИМОГИ НАЛЕЖНИХ ПРАКТИК**

Темпи розвитку світової економіки та технічний прогрес обумовлюють підвищення конкуренції практично у всіх секторах ринку. Ці фактори, а також суттєво зростаючі вимоги до певних видів товарів і послуг викликають необхідність підвищення ефективності функціонування організацій. Одним з механізмів такого підвищення є впровадження систем управління якістю за моделлю стандартів ISO серії 9000. Впровадження таких систем на фармацевтичних підприємствах може сприяти не тільки поліпшенню керованості, а й виконанню галузевих вимог, специфічних саме для фармацевтичної галузі. Система управління якістю для фармацевтичного виробництва має формуватись з урахуванням певних особливостей, що робить актуальним питання розробки методології створення таких систем та їх впровадження.

В розвинених країнах управління товарними запасами базується на використанні потужних інформаційних технологій, які дозволяють практично щодня спостерігати їхній стан і динаміку, автоматично здійснювати розміщення замовлень через комп'ютерну мережу і поповнювати запаси до оптимального рівня. Як показав проведений аналіз, найбільш розповсюджені у фармацевтичних компаніях системи управління запасами, що засновані на використанні моделі EOQ, засобу червоної лінії, двохсекторного засобу. В останній час також отримав розповсюдження метод управління запасами за принципом Just-In-Time. При цьому повнота і вірогідність інформаційної бази забезпечується завдяки автоматизації обліку і використанню міжнародної системи кодування товарів.

Загальний принцип, на якому засновані всі системи управління запасами – це взаємозв'язок вхідних і вихідних параметрів, що зазначені на рис 1.

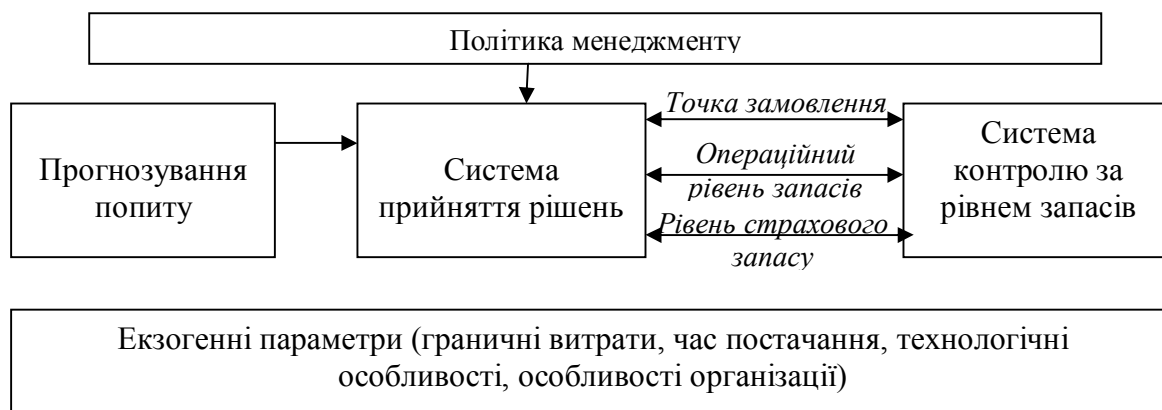


Рис. 1. Схема управління запасами

Такі системи створюються для найбільш ефективного рішення наступних проблем: реальної оцінки поточного стану запасів; встановлення необхідних термінів розміщення замовлень; визначення доцільного обсягу партії товарів, що замовляється; визначення необхідного обсягу страхових запасів; оцінки витрат на управління запасами і засобів їх мінімізації. Проблема вирішується шляхом використання систем контролю за рівнем запасів, які забезпечують управлінські потреби оперативною інформацією про динаміку їхньої реалізації і поточний стан. Як показав проведений аналіз, першим етапом прогнозування розміру товарних запасів в фармацевтичних компаніях є всебічний економічний аналіз попередньої діяльності. Результати аналізу, виявлені тенденції і висновки слугують підґрунтям для побудови прогнозів. На другому етапі визначаються чинники, що в прогнозованому періоді будуть впливати на розвиток того сектора ринку, де працює підприємство. Відбираються і оцінюються кількісно найважливіші чинники і з їхньою допомогою розраховуються варіанти прогнозу запасів. Можливі два основні варіанти ринкової кон'юнктури, в якій може опинитися підприємство в майбутньому періоді. Перший характеризується відносною стабільністю стану ринку, а другий – значними коливаннями попиту і продажів. Як свідчить практика, в теорії і практиці планування товарних запасів доцільно використовувати такі методи: досвідно-статистичний, експертних оцінок, техніко-економічних розрахунків, економіко-математичного моделювання.



**О.В. Посилкіна, В.В. Малий**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Дослідження літературних джерел й досвіду вітчизняних й зарубіжних інвестиційних компаній дозволило зробити висновок, що досить важливим аспектом оцінки інвестиційної привабливості підприємств є оцінка інвестиційної прозорості їх діяльності, яка дозволяє оцінити об'єктивність представлених даних щодо основних показників діяльності підприємства, рівня використання його ресурсів, рівня існуючого фінансового стану, стабільності ринкового стану, гарантованості використання зобов'язань перед партнерами та ін. З метою обґрунтування показників, доцільних для визначення рівня інвестиційної прозорості фармацевтичного підприємства був використаний метод анкетного опитування, в якому приймали участь понад 100 фахівців з питань інвестиційної діяльності в фармації. По результатах експертного опитування були побудовані відповідні матриці, розраховане середнє значення показників, а також розрахована важливість кожного з показників інвестиційної прозорості (Р) за формулою:

$$P = \frac{\sum_i^n ЗНС_i \times СПБ_i}{\sum_i^n СПБ_i},$$

де:  $ЗНС_i$  – значущість і-тої складової інвестиційної прозорості;

$СПБ_i$  – середній бал і-тої ознаки інвестиційної прозорості.

Бальна оцінка експертами значущості показників інвестиційної прозорості і оцінка рангів цих складових наведена в табл. 1.

Оцінка вагомості складових інвестиційної прозорості  
фармацевтичного підприємства

Назва складової	Вагомість складової	Рейтинг складової
1. Відкритість фінансової звітності для партнерів та інвесторів ( $x_1$ )	0,146	1
2. Наявність системи внутрішнього аудиту ( $x_2$ )	0,123	2
3. Коефіцієнт виконання зобов'язань перед партнерами ( $x_3$ )	0,09	6
4. Наявність на підприємстві сертифікованої системи управління якістю ( $x_4$ )	0,078	7
5. Імідж в галузях споживачів ( $x_5$ )	0,053	10
6. Професіоналізм менеджерів ( $x_6$ )	0,058	8
7. Лідерство в галузі ( $x_7$ )	0,049	11
8. Якість системи документації на підприємстві ( $x_8$ )	0,12	3
9. Сутність впровадження інформаційних технологій і сучасних інформаційних програм ( $x_9$ )	0,057	9
10. Регулярність публікування фінансової звітності ( $x_{10}$ )	0,116	4
11. Наявність позитивної (привабливої) кредитної історії ( $x_{11}$ )	0,11	5
Всього	1,00	

Таким чином, запропонована формула для оцінки інвестиційної прозорості ФП ( $\Pi_{in}$ ) набуває вигляду:

$$\Pi_{in} = 0,146 x_1 + 0,123 x_2 + 0,09 x_3 + 0,078 x_4 + 0,053 x_5 + 0,058 x_6 + 0,049 x_7 + 0,12 x_8 + 0,057 x_9 + 0,116 x_{10} + 0,11 x_{11}.$$

Враховуючи все вищенаведене, нами запропоновано удосконалену формулу для розрахунку узагальнюючого показника інвестиційної привабливості ( $I_{прив}$ ) ФП:

$$I_{прив} = \int (I_{фсн}; I_{iip}; \Pi_{in}),$$

де:  $I_{фсн}$  – інтегральний показник ФП фінансового стану;

$I_{iip}$  – інтегральний показник інноваційно-інвестиційного розвитку ФП.

**Г.Л. Панфілова, Н.П. Половко, А.О. Башура, В.Є. Юрченко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **МАРКЕТИНГОВИЙ ОГЛЯД РИНКУ М'ЯКИХ ЛІКАРСЬКИХ ФОРМ**

На попередніх етапах досліджень важливим є визначення найбільш перспективних напрямків пошуку асортиментних позицій м'яких лікарських форм (МЛФ) враховуючи, перш-за все, існуючий стан розвитку зазначеного сегменту вітчизняного фармацевтичного ринку ЛЗ. Предметом аналізу постали дані державної реєстрації МЛЗ, а саме мазей, гелів та кремів за даними Державного Фармакологічного центру (ДФЦ).

Аналіз МЛФ на фармацевтичному ринку України показав, що більшу частину складають мазі – 48,0 %, креми серед досліджуваної групи МЛФ становлять – 23,4%, а гелі – 28,6. МЛФ на український ринок імпортують понад 130 фірм виробників з 36 країн світу: Росії, Індії, Німеччини, Болгарії, Швейцарії тощо.

Встановлено, що розподіл за формами препаратів вітчизняного та іноземного виробництва нерівномірний. Серед мазей обсяг препаратів вітчизняного виробництва становить 50,12 %, гелів - 29,34%, а кремів - лише 19,90 %. Серед асортименту імпортних МЛЗ лідерами на ринку мазей є препарати із Німеччини, Індії, Російської Федерації та Польщі; гелів - Індії, Німеччини; кремів - Німеччини, Індії, Бельгії, Польщі та Італії.

Якісний склад зареєстрованих ЛЗ у вигляді мазей, гелів та кремів аналізувався за уніфікованої анатомо-терапевтичної та хімічної класифікаційної системи АТС («Anatomical Therapeutic Chemical»). ЛЗ у вигляді МЛФ, що зареєстровані в Україні, представлені практично у всіх групах АТС-класифікаційної системи (перший рівень класифікації).

Мазі зареєстровані в складі семи груп АТС-класифікаційної системи, гелі та креми у восьми групах. МЛФ на першому рівні АТС-класифікаційної системи представлені досить нерівномірно, що обумовлено особливостями побудови самої системи, із одного боку та особливостями застосуванням МЛФ

із іншого. Логічним є той факт, що 66,99% асортименту мазей був представлений у групі D - Дерматологічні засоби. Другу позицію займали ЛЗ, які впливають на опорно-руховий апарат (14,56%), третьою практично порівно представили препарати, які діють на респіраторну та серцево-судинну системи (5,62% та 5,13% відповідно). Найменша кількість препаратів у формі мазей була представлена у групі L - Антинеопластичні та імуномоделюючі засоби (0,98% від загальної кількості зареєстрованих препаратів).

За гелями відмічалась дещо інша залежність за групами класифікації АТС. Так, про монопольне положення препаратів, що застосовуються у дерматологічній практиці, як у випадку мазевих форм не можна казати. 37,19% асортименту гелів були представлені у групі M – Засоби, які впливають на опорно-руховий апарат (90 торгових найменувань ЛЗ). Другу позицію займали препарати із групи D – Дерматологічні засоби (20,66% від всього асортименту гелів або 50 торгових найменувань препаратів), а третьою С – Засоби, що впливають на серцево-судинну систему (41 препарат за торговою назвою). Найменша кількість препаратів нараховувалася за групами R – Засоби, які діють на респіраторну систему та S – Засоби, які діють на органи чуття (по 2,48% від всього асортименту гелів). Крім того можна констатувати, що за асортиментом гелів, у порівнянні із мазевими формами мав місце більш широкий спектр представлення у різних групах класифікаційної системи АТС.

Більш цікавим є результати якісного аналізу асортименту кремів за першим рівням АТС-класифікаційної системи. Монопольне положення в асортименті, що досліджувався займали ЛЗ із групи D - Дерматологічні засоби (81,59%). Далі із істотним відривом були представлені препарати із групи M – Засоби, які впливають на опорно-руховий апарат (8,46%) та G – Засоби для лікування захворювань уrogenітальних органів та статеві гормони (3,98%). Найменша кількість препаратів у вигляді кремів належала до групи R – Засоби, які діють на респіраторну систему.

Таким чином, проведений маркетинговий аналіз ринку МЛФ показує перспективність створення лікарських препаратів у формі гелів та кремів.

**Д.Ю. Пенкін**

*Делфтський технічний університет, м. Делфт, Нідерланди*

**О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Кредитна політика фармацевтичного підприємства – це система заходів, які спрямовані на реалізацію контролю за проведенням і використанням товарних кредитів, що надаються компанією своїм контрагентам. Кредитна політика фармацевтичного підприємства повинна включати: правила сегментування контрагентів; перелік і опис кредитних умов щодо співпраці з кожним сегментом контрагентів; розподіл обов’язків серед співробітників компанії щодо взаємодії компанії з контрагентами – боржниками; процедуру стягнення боргів за допомогою власних ресурсів; характеристику ситуації, коли для стягнення зовнішнього боргу необхідно скористатися послугами колекторського агентства; характеристику ситуації, коли для стягнення зовнішнього боргу позов на контрагента надають до суду. Аналізуючи перші дві складові загальної кредитної політики фармацевтичних підприємств, треба підкреслити, що результати сегментування контрагентів повинні використовуватися при розробці принципів і правил роботи з кожною категорією контрагентів (табл. 1). При цьому, як свідчать проведені дослідження, в систему кредитних умов доцільно включити чотири обов’язкових елемента:

- термін відстрочення платежів (кредитний період) – час, який мають контрагенти до остаточного розрахунку за придбаний товар;
- знижки, які надаються контрагенту як заохочення за дочасні (ранні) платежі;
- стандарти кредитоспроможності, що визначають вимоги до наявності мінімальних фінансових ресурсів у контрагентів, яким дозволяється купівля продукції в кредит;

- механізм стягування боргів, який віддзеркалює жорсткість або ліберальність відношення компанії до контрагентів, що затримують платежі.

Таблиця 1

Сегментація контрагентів фармацевтичного підприємства за умовами надання товарного кредиту

Категорія контрагентів	Рівень платоспроможності	Максимально можливе відстрочення платежу (дні)	Тип наданого товарного кредиту
Aa, Ba	Високий	до 45	Безлімітний
Ab, Bb, Ca	Добрий	до 30	Безлімітний
Ac	Середній	до 15	Лімітований
Cb, Bc, Cc	Низький	Нема	Кредит не надається

Перелічені складові системи є необхідними у поточній діяльності компанії для прийняття адекватних управлінських рішень. Наприклад, знання категорії контрагента дозволяє оперативно вирішити: на яких умовах з ним можна співпрацювати. Наявність стандартів в ті чи іншій області діяльності компанії, взагалі, приводить до зменшення управлінських затрат, часу для прийняття рішень, ймовірності можливих помилок. Проте необхідно мати на увазі, що метою ефективної кредитної політики фармацевтичної компанії є не тільки забезпечення повернення дебіторської заборгованості, а і створення умов уникнення її появи у майбутньому. Для створення цих умов доцільно виконувати наступні рекомендації: включати у контракти з покупцями продукції штрафів за несвоєчасні розрахунки і обов'язкове їх стягнення; здійснювати необхідні маркетингові заходи:

- надавати контрагентам додаткові платні послуги за використання товарного кредиту;
- з метою збільшення частки контрагентів категорії Aa у продажах компанії надавати їм додаткові пільги (знижки ціни продукції, збільшення терміну відстрочення платежів то що);
- надавати контрагентам додаткові знижки за дочасні (ранні) розрахунки.

**І.В. Пестун, З.М. Мнушко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **МЕТОДОЛОГІЯ РІВНЕВОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ**

Під впливом загальноекономічних перетворень повинно формуватись масштабне сприйняття та комплексне використання елементів маркетингу в національному та регіональному управлінні. Мова йде не стільки про організаційні перетворення, скільки про використання філософії маркетингу на всіх рівнях. Метою нашої роботи є обґрунтування рівневої структури маркетингового управління на фармацевтичному ринку, що передбачає узгодженість у системі «фармацевтичний макромаркетинг – територіально-галузевий (мезо-) маркетинг – мікромаркетинг підприємства». З використанням загальної концепції макромаркетингу, його мети та особливостей у фармації, нами запропоновано визначення фармацевтичного макромаркетингу: це комплексний підхід до здійснення державної політики у сфері забезпечення населення ліками та виробами медичного призначення (ВМП) на засадах вивчення й ефективного задоволення потреб, регулювання та підтримки соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання фармацевтичного ринку. Серед основних завдань моделі формування та використання фармацевтичного макромаркетингу визначені: дослідження та забезпечення попиту населення на лікарські засоби (ЛЗ) та ВМП, оцінювання доступності фармацевтичної допомоги на національному та регіональному рівнях, забезпечення виконання галузевих медичних програм наявністю відповідних ліків, визначення пріоритетів наукового, інноваційного, інвестиційного, виробничого розвитку, порівняльний аналіз фармацевтичного потенціалу регіонів, їх позиціонування, визначення маркетингових стратегій розвитку, організаційно-методичний вплив на взаємодію регіонів за складовими маркетингу, аналіз бюджетних (тендерних) закупівель ЛЗ, вплив на раціональне використання ліків та міжрегіональний перерозподіл невикористаних ЛЗ. У

цілому макромаркетинг повинен виступати як важливий інструмент при розробці та виконанні соціально-економічних, інвестиційних, зовнішньоекономічних, регіональних програм, спрямованих на формування національного фармацевтичного ринку та задоволення потреб споживачів ліків. Другим рівнем маркетингового управління на фармацевтичному ринку має бути територіально-галузевий або мезомаркетинг. З використанням загальнометодологічного підходу, нами запропоновано таке визначення фармацевтичного мезомаркетингу: сукупність організаційних, виробничих, постачальницько-збутових та комунікативних заходів управлінських і господарюючих структур, спрямованих на задоволення потреб індивідуальних та організацій-споживачів в ЛЗ та ВМП на відповідній території. З метою аналізу стану фармацевтичного ринку в регіонах (областях) України як об'єкту маркетингу та виділення напрямів фармацевтичного мезомаркетингу нами запропоновано формувати статистичну і дослідницько-аналітичну інформацію у вигляді паспорту регіону. Створення паспорту регіонального фармацевтичного ринку сприяє визначенню рівня ресурсного забезпечення і резервів розвитку галузі охорони здоров'я та фармацевтичного сектора, забезпечує порівняльну оцінку показників окремої області з середніми по країні та з іншими областями, що є важливою інформацією для керівників державних органів влади та охорони здоров'я, для суб'єктів господарювання, медичних та фармацевтичних працівників тощо. Використання паспортів регіональних фармацевтичних ринків важливо і на національному рівні, оскільки стає підґрунтям для сегментування регіонів за комплексом показників з метою визначення політики подальшого впливу на них. З застосуванням засад SWOT-аналізу, нами розроблені матриці можливостей та загроз фармацевтичному забезпеченню регіонів, які мають визначати напрями його розвитку. Внаслідок аналізу теоретичних положень, необхідної вихідної інформації, проблем її отримання, прикладного значення фармацевтичного територіально-галузевого (мезо-) маркетингу нами визначені його основні принципи.



**О.В. Посилкіна, Ю.С. Братішко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Для об'єктивної оцінки управлінського персоналу підприємств необхідно враховувати їхню галузеву специфіку, період технологічного циклу виробництва, економічне оточення тощо. Тому перелік критеріїв оцінки професійних компетенцій персоналу повинен формуватися на підставі конкретної системи, яка враховує специфіку підприємства, напрям його діяльності. Для побудови та обґрунтування системи критеріїв оцінки діяльності управлінського персоналу на промислових фармацевтичних підприємствах пропонується використовувати метод системного аналізу, який дозволяє привести систему оцінки управлінців підприємства до рівня конкретних кількісних параметрів. Як результат узагальнення сучасних доробок у сфері управління персоналом, таку систему можна навести у вигляді схеми (рис.).

У запропонованій схемі виділяються професійні та ділові компетенції та результативність діяльності управлінського персоналу. При зіставленні рівня професійних та ділових компетенцій з величиною досягнутих результатів можна визначити ступінь використання потенціалу кожного управлінця при виконанні поставлених завдань.

Розроблена система дозволяє реалізувати кадрову політику підприємства як сукупність сформульованих і закріплених правил та норм, що забезпечують відповідність людських ресурсів обраній стратегії промислового фармацевтичного підприємства.

В результаті дослідження доведено існування тісного взаємозв'язку між рівнем професійної компетенції управлінського персоналу промислових фармацевтичних підприємств та результатами їхньої діяльності.



Рис. Система оцінки управлінського персоналу промислового фармацевтичного підприємства

**О.Ю. Рогуля, В.О. Малик**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА СТАНУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Інтенсивність конкуренції та її стан залежить від типу ринку, ступеню його насиченості та кількості підприємств-конкурентів. Про характер ринкової конкуренції свідчать показники концентрації, які дають можливість зробити висновки про необхідність та характер державного втручання в процес формування конкурентного середовища.

Для оцінки стану конкурентного середовища на ринку вітчизняної фармацевтичної продукції нами визначено індекси концентрації, розрахунок яких проведено за даними роздрібного аудиту фармацевтичного ринку України в період 2006–2009 р.р. Результати дослідження ґрунтуються на використанні частки продажу підприємства в загальному обсязі реалізації на фармацевтичному ринку України (в грошовому та натуральному виразі). Саме інформація про розподіл часток ринку між конкуруючими підприємствам дозволяє обґрунтовано аналізувати конкурентну структуру ринку.

Враховуючи вищенаведене доцільним є проведення комплексної оцінки стану інтенсивності конкуренції на фармацевтичному ринку. Для повноти дослідження розраховано такі показники як індекс концентрації, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Холла-Тайдмана, індекс відносної концентрації (К). Значення показників концентрації, які характеризують інтенсивність конкуренції, наведено в таблиці. Індекс концентрації (CR) визначено як суму ринкових часток підприємств, які мають найбільшу частку ринку. В багатьох країнах CR є обов'язковим для проведення статистичних розрахунків при аналізі ринку, при цьому розрахунок ведеться для різної кількості великих підприємств. Як правило, встановлюється значення індексу для трьох або чотирьох великих підприємств галузі.

Таблиця

Значення показників концентрації, які характеризують  
інтенсивність конкуренції

Показник	Період			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
CR3 (індекс для трьох найбільших підприємств)	43,00	41,00	42,00	40,00
CR4 (індекс для чотирьох найбільших підприємств)	50,00	48,00	49,00	46,00
ННІ	865,00	831,00	851,00	767,00
НТ	0,0006	0,0005	0,0005	0,0006
К	1,05	0,88	0,86	0,94

Індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ) визначено як суму квадратів часток всіх підприємств, які діють на ринку, а індекс Холла-Тайдмана (НТ) – на основі зіставлення рангів підприємств. Для визначення характеру розподілу загального обсягу виробництва в галузі між підприємствами різного розміру виконано розрахунок індексу відносної концентрації. На підставі аналізу даних, наведених в таблиці, можна зробити висновок, що ринок низько концентрований; індекс концентрації, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Холла-Тайдмана та індекс відносної концентрації мають мінімальні значення, що свідчить про гостру конкуренцію на ринку. Отже, ступінь протистояння між конкуруючими на ринку підприємствами знаходиться в максимальному своєму значенні і вимагає розробки і впровадження алгоритму успішних конкурентних дій на ринку. Результати аналізу доводять, що під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів сила конкурентної боротьби підприємства багато в чому залежить від різноманітності параметрів та інтенсивності конкурентних дій. Розробка конкурентної стратегії повинна ґрунтуватися на основі моніторингу поточної конкурентної ситуації, пошуку і визначенні конкурентних ніш, які слабо розвинені, використанні активних наступаючих стратегій.

**О.О. Савельєва**

*ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського, м. Донецьк*

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

На фармацевтичних підприємствах використовується особливий механізм господарювання, що диктує особливий механізм поєднання економічної активності та соціальної справедливості [1]. При цьому розвиток аптечних закладів закономірно детермінований і взаємопов'язаний з особливо актуальними питаннями усвідомлення значущості людських ресурсів, розвитку їх потенціалу, а також постійного вдосконалення якості на основі синергізму управління персоналом і управління якістю.

Впровадження й дотримання сучасних стандартів якості неможливе без активної участі в цьому процесі персоналу. Серед усіх організаційних ресурсів саме людський потенціал містить у собі найбільші резерви для вдосконалення роботи аптечного закладу.

Сьогодні ключовим є питання формування на підприємствах ефективних систем управління, що дозволяють вміло залучати персонал в усі аспекти трудової діяльності, забезпечувати контроль всіх процесів, мінімізувати непродуктивні витрати фінансів, матеріалів і часу, дбати про поліпшення роботи на всіх рівнях. Цей підхід відображений в одному з основоположних принципів менеджменту якості - принципі участі та залучення персоналу (ISO 9000:2005), який полягає в тому, що персонал організації будь-якого рівня є основою організації та максимальне його залучення дає можливість застосовувати знання і здібності персоналу на благо організації. Таким чином досягається розуміння працівниками організації своєї ролі та внеску у досягнення загальнокорпоративних цілей, підвищується рівень відповідальності за вирішення покладених на них завдань, рівень ініціативності та потреби у постійному вдосконаленні своїх знань і умінь. Для реалізації даного принципу в стандарті ISO 9001:2008, який визначає

вимоги до системи управління якістю, висуваються ряд вимог до управління людськими ресурсами. Так персонал, залучений до робіт, які впливають на відповідність продукції вимогам до неї, повинен бути компетентним, тобто мати належну освіту, професійну підготовку, навички та досвід (п. 6.2.1). Далі в стандарті акцентуються вимоги до компетентності, обізнаності та підготовки персоналу (п. 6.2.2), для виконання яких необхідно чітко уявляти - людина з якими якостями повинен займатися тією чи іншою роботою. Ці вимоги повинні бути сформульовані і документовані, адже умови прийому на роботу і наступні оцінки діяльності повинні бачити однакові, а ставлення керівництва – неупередженим [2].

Таким чином, вимогою сьогодення є використання принципу синергетичного ефекту щодо об'єднання в систему складових управління персоналом та управління якістю на фармацевтичному підприємстві, які повинні діяти на комбінованій основі та забезпечувати більший результат, ніж сумарні можливості їх індивідуальних безсистемних дій [3]. Постає необхідність у розробці і впровадженні обґрунтованих науково-методичних основ ефективного управління персоналом аптечних закладів при дотриманні вимог належної практики управління якістю підприємств фармацевтичної галузі.

#### Перелік використаних джерел інформації:

1. Багірова В.Л. Управление и экономика фармации: Учебник / Под ред. В.Л. Багировой. – М.: ОАО «Издательство «Медицина», 2004. – 720 с.
2. Зайченко А.Ю., Русанова С.В. Интерпретация требований стандарта ISO 9001:2008 относительно управления человеческими ресурсами/Фармація України. Погляд у майбутнє: матеріали VII Нац. з'їзду фармацевтів Ф 24 України (Харків, 15–17 верес. 2010 р.). У 2 т. / М-во охорони здоров'я України, Нац. фармац. ун-т; ред. кол.: В.П. Черних (голова) та ін.; уклад.: Н.А. Третьякова та ін. – Х. : НФаУ, 2010. - Т. 2. - 594 с.

**К.С. Світлична, О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **РОЗРОБКА СИСТЕМИ ДОКУМЕНТАЦІЇ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

В умовах впровадження інтегрованої системи менеджменту (ІСМ) на фармацевтичних підприємствах (ФП), підґрунтям для побудови якої є міжнародні стандарти ISO 9001:2000 (управління якістю), ISO 14001 (управління екологічними аспектами), OHSAS 18001 (управління охороною здоров'я та безпекою персоналу), SA 8000 (управління соціальними аспектами) та галузеві правила GMP (забезпечення якості у фармацевтичному виробництві), першорядного значення набуває створення належної системи документації. Важливим методологічним принципом побудови системи документації в умовах впровадження ІСМ, є розуміння того, що неприпустимим є створення величезної кількості документів. Від того, наскільки правильно визначена подібна система і здійснюється робота з нею, залежить чіткість і результативність функціонування ІСМ на ФП. Процес створення і ведення документації вважається одним із найбільш відповідальних, трудомістких і складних при впровадженні систем менеджменту. Для розробки системи документації ІСМ, перш за все, були проаналізовані вимоги впроваджуваних стандартів, що висувуються до розробки, оформлення, актуалізації та систематизації документації. Наступним кроком було досліджено кожний рівень наявної структури документації на аналізованих ФП з метою визначення, класифікації і систематизації всіх необхідних документів. При цьому простежувалися їх взаємозв'язки і визначалися документи, яких бракує для побудови єдиної структури документації ІСМ. За результатами даного аналізу було з'ясовано, що на досліджуваних ФП діє чотирьохрівнева система документації. Але, з огляду на вимоги Настанови 42-01-2003 «Лікарські засоби. Технологічний процес. Документація» стосовно доцільності відокремлення документів

загального та спеціального призначення, а також враховуючи визначені види і типи документів, які необхідно впровадити у діючу систему документації на ФП для повноцінного функціонування ІСМ, запропонована структура системи документації, яка складається із шести рівнів (рис. 1).

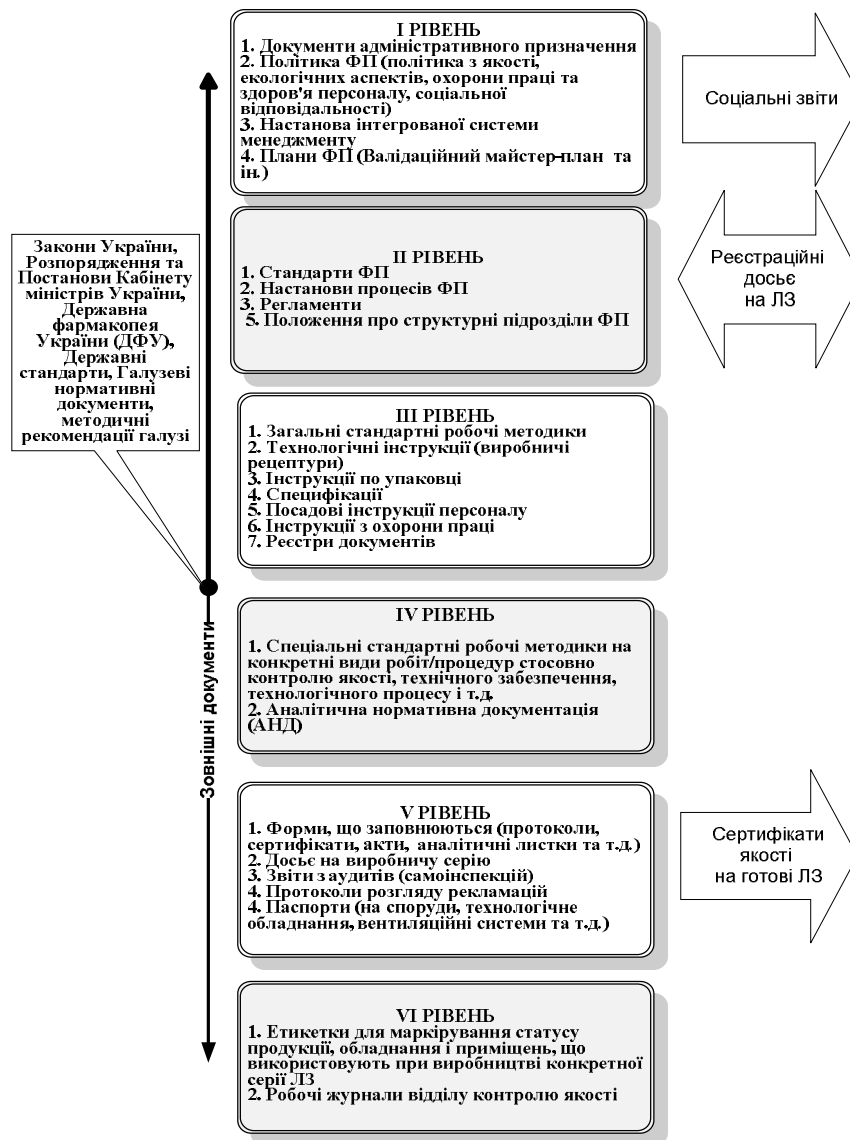


Рис. 1. Запропонована структура системи документації ФП в умовах впровадження ІСМ

Як свідчить накопичений досвід, наведена структура системи документації ФП дозволить об'єднати чисельні інформаційні потоки в одну систему, якою можна управляти для ефективного функціонування ІСМ. Ця система документації сприятиме підвищенню відкритості та прозорості діяльності ФП як для самих співробітників, так і для всіх зацікавлених сторін, що є важливою умовою покращення іміджу і ділової репутації вітчизняних ФП.



**М.М. Слободянюк, О.Ю. Рогуля, А.В. Івченко, Л.Ф. Присяник**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Динамічний розвиток світового фармацевтичного виробництва спонукає до посилення конкурентних переваг і українських виробників. За умов розвитку вітчизняної фармацевтичної промисловості та освоєння виробниками новітніх технологій виробництва постає питання щодо освоєння ними нових сегментів ринку, і перш за все за рахунок розширення товарного портфелю підприємства. Зважаючи на результати продажів лікарських препаратів (ЛП) в Україні за останні два роки, коли доля вітчизняних виробників складає 66,1% в упаковках (зросла майже на 40% у порівнянні з 2008 р.), а річна динаміка середньозважених цін демонструє незначне коливання вартості вітчизняних ЛП – максимальна ціна склала біля 7 грн. за упаковку, можна стверджувати, що вітчизняні підприємства мають великий потенціал для розвитку у конкурентному середовищі ринку. Метою направлення робіт є визначення перспективних напрямків щодо оновлення, вдосконалення та формування асортиментної політики вітчизняними виробниками ЛП. В ході дослідження були використані історичний, порівняльний, математичний методи аналізу, анкетування та інтерв'ювання. Встановлено, що промислове виробництво ліків в Україні здійснюється біля 150 суб'єктами господарювання, на 01.01.2011 р. зареєстровано 14622 ЛЗ, з яких 11472 ГЛП. Роздрібну реалізацію ліків проводять 13134 аптеки, 5386 аптечних пунктів та 3596 аптечних кіосків, оптовий продаж – 606 аптечних складів. Дані свідчать про досить високий рівень конкуренції на вітчизняному фармацевтичному ринку. За результатами аналізу українського ринку ЛП та особливостей його розвитку нами виділено основні чинники, що впливають на формування перспективних напрямків товарної політики виробників ліків. Так, до зовнішніх чинників віднесено динаміку захворюваності населення, рівень споживання ЛП, наявна ємність ринку ЛП відповідних груп, розподіл часток ринку серед виробників-конкурентів,

співвідношення цін у сегментах ринку, особливості позиціонування виробників та їх товарів, обізнаність лікарів та провізорів щодо нових ЛП. Внутрішні фактори включають передусім матеріально-технічне забезпечення виробництва, його відповідність стандартам GMP та науково-дослідницькі можливості підприємства. Враховуючи усі ці чинники, нами відібрано групи ЛП для лікування найбільш розповсюджених хвороб і тих, що мають позитивну динаміку збільшення чисельності хворих. Сегментами для подальшого дослідження були визначені наступні: нестероїдні протизапальні, антибактеріальні, противиразкові, гіпотензивні, гіполіпідемічні, протиалергічні засоби, антидепресанти. За цими групами ЛП нами проведено більш детальний аналіз за такими показниками: кількість ТМ препаратів-синонімів та препаратів-аналогів за механізмом дії, динаміка наявності на ринку в натуральних та грошових показниках, динаміка роздрібною ціни, динаміка наявності в аптеках, терапевтична ефективність з точки зору лікарів та частота призначення лікарями, перспективність застосування групи в цілому та окремих ЛП. Одержані результати дозволили виділити в кожній групі більш перспективні як з терапевтичної точки зору ЛП, так і з позиції конкурентоспроможності в умовах ринкового розвитку. Так, у сегменті противиразкових препаратів нами розглянуто підгрупи з діючою речовиною ранітидин, фамотидин, омепразол, пантопразол, лансопразол, рабепразол та езомепразол. Згідно значення більшості показників, що аналізувались, ЛП пантопразолу, рабепразолу та езомепразолу визначені як більш перспективні у подальшому використанні в терапевтичній практиці. Проведено моделювання подальшого розвитку виділених сегментів препаратів, розрахунок собівартості окремих лікарських препаратів та розроблено алгоритм етапів робіт і вартості створення, експертизи та державної реєстрації найбільш комерційно привабливих лікарських препаратів. Одержані результати рекомендується використовувати при формуванні конкурентоспроможного інноваційного та товарного портфелю виробничих підприємств.

**Л.В. Фалько**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНТРОЛЮ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ МЕДИЧНИХ ПРЕПАРАТІВ**

На сучасному етапі в Україні здійснюється вдосконалення правового регулювання механізму державних закупівель. Контроль у цій сфері також набуває певної трансформації. Особливе значення має цей процес для забезпечення реалізації національної політики України щодо охорони здоров'я громадян.

Специфіка фінансового контролю за використанням бюджетних коштів та виконанням бюджетних програм та заходів, які передбачають закупівлю лікарських засобів, виробів медичного призначення, обладнання за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів полягає в забезпеченні ним обов'язкового належного співвідношення вартості, якості та ефективності медичних препаратів та обладнання. Крім того, система закупівлі медичних препаратів в Україні повинна враховувати інші вагомі чинники, такі як темпи захворюваності та методики лікування.

Саме тому ключову роль у здійсненні контролю за додержанням положень законодавства у сфері державних закупівель відіграє Міністерство охорони здоров'я України.

Повноваження Міністерства охорони здоров'я України щодо здійснення фінансового контролю закупівель медичних препаратів значно ширше, ніж у інших головних розпорядників бюджетних коштів. Це обумовлено необхідністю посилення державного регулювання та контролю цін на лікарські засоби, контролем за якістю лікарських засобів, виробів медичного призначення, медичного обладнання та їх застосуванням чи використанням.

Відповідно до п.п.8 п.5 ст.22 Бюджетного Кодексу України Міністерство охорони здоров'я України здійснює внутрішній контроль за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних

коштів нижчого рівня та одержувачами бюджетних коштів і витрачанням ними бюджетних коштів.

Міністерство охорони здоров'я України здійснює фінансовий контроль за цільовим спрямуванням бюджетних коштів та вжиттям підпорядкованими установами заходів, спрямованих на недопущення порушень при здійсненні бюджетних видатків, які можуть виникнути на етапі реєстрацій зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та здійснення платежів в органах Державного казначейства.

Важливе значення має вирішення питання регулювання законодавством контролю за формуванням та визначенням ціни на лікарські засоби та виробу медичного призначення, від якої надалі залежать обсяги медичних препаратів, які підлягають закупівлі за бюджетні кошти. На сьогоднішній день порядок, встановлений положеннями Постанов Кабінету міністрів України від 17.10.2008 № 955 "Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і виробу медичного призначення" та від 25 березня 2009 р. № 333 "Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і виробу медичного призначення" не забезпечує належного контролю, що приводить до безпідставного завищення бюджетних витрат.

Крім того, актуальним є питання контролю за своєчасним використанням відкритих бюджетних асигнувань, укладанню угод та проведенню процедур закупівлі товарів, робіт та послуг відповідно до Закону України «Про здійснення державних закупівель» № 2289–VI від 01.06.2010 р.

Виходячи з вищенаведеного, можливо зробити висновок, що контроль у сфері державних закупівель медичних препаратів, має особливості, спричинені специфікою медичної і фармацевтичної галузі та потребує подальшого вдосконалення правового регулювання з метою створення відповідних вимог для реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я.

**О.А. Шестопал**

*ЗАТ НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод», м. Київ*

**Св.М. Коваленко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ  
ОХОРОНОЮ ЗДОРОВ'Я ТА БЕЗПЕКОЮ ПРАЦІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ  
ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

На сьогодні впровадження системи управління охорони здоров'я та безпекою праці (ОЗ та БП) на відповідність вимогам міжнародного стандарту (МС) OHSAS 18001:2007 є вельми актуальним і важливим для фармацевтичних підприємств. Техносфера почала представляти для людини серйозну небезпеку. Позитивний вплив впровадження систем ОЗ та БП на рівні організації як на зниження небезпек і ризиків, так і на продуктивність, в даний час визнано урядами, працедавцями і працівниками у всьому світі. Багато організацій виявляють зацікавленість в ефективності і демонстрації можливостей управління охороною праці (охороною здоров'я і безпекою) працівників (персоналу). МС OHSAS 18001:2007 "Систем управління охороною здоров'я і безпекою персоналу. Вимоги" орієнтовано на створення системи управління охороною праці підприємства. На ЗАТ НВЦ «БХФЗ» була розроблена та впроваджена система ОЗ та БП у відповідності з вимогами стандарту OHSAS 18001:2007. Спочатку, були визначені етапи розробки та складений чіткий календарний план – графік з визначенням відповідальності та схему його відстеження і актуалізації. До складу вищого керівництва ЗАТ НВЦ «БХФЗ» у відповідності з вищенаведеним був включений представник керівництва – Уповноважена особа за функціонування системи ОЗ та БП, що призначається наказом генерального директора ЗАТ НВЦ «БХФЗ». Функціонування системи ОЗ та БП було регламентоване в затверджених документах ЗАТ НВЦ «БХФЗ», основними з яких є: політика підприємства; настанова з якості; стратегічні плани розвитку ЗАТ НВЦ «БХФЗ».

Вищим керівництвом ЗАТ НВЦ «БХФЗ» була розроблена і затверджена Політика підприємства, в якій сформульовані основні зобов'язання вищого керівництва щодо задоволення вимог, якими керується в своїй діяльності ЗАТ НВЦ «БХФЗ», і постійного вдосконалення системи ОЗ та БП. Політика підприємства визначає спрямованість керівництва на постійну підтримку наміченого рівня якості продукції, що випускається, виявлення недоліків і усунення їх причин, подальший розвиток і вдосконалення діяльності з урахуванням постійних зростаючих вимог, а також формулює зобов'язання керівництва по виконанню вимог в сфері охорони праці, загальні цілі і завдання в цих сферах, а також зобов'язання постійного вдосконалення. Далі була переглянута та доповнена питаннями, спрямованими на охорону здоров'я та безпеку праці документація ЗАТ НВЦ «БХФЗ» (стандарти підприємства (СТП), стандартні операційні процедури (СОПи), технологічні регламенти тощо). Також, були затверджені плани, програми, переліки, пов'язані з діяльністю ЗАТ НВЦ «БХФЗ» і питаннями ОЗ і БП, а також було введено цілий ряд звітних, реєстраційних і протокольних документів (записів) з питань ОЗ і БП, які служать для фіксації, збору і зберігання даних про результати виконання робіт і проведеного контролю. Вони дозволяють оцінювати дотримання встановлених положень ОЗ і БП на всіх дільницях основної діяльності і аналізувати результативність заходів, які проводяться, для досягнення необхідних показників. Під час розробки та впровадження на ЗАТ НВЦ «БХФЗ» на відповідність вимогам стандарту OHSAS 18001:2007 були розроблені специфічні процеси для системи управління ОЗ та БП: «Аналіз та управління ризиками», «Розслідування інцидентів в сфері ОЗ і БП», «Зовнішні та внутрішні зв'язки». Отже, при розробці і впровадженні системи ОЗ та БП значний вплив має сфера діяльності організації, її конкретні завдання, продукція, що випускається, і послуги, що надаються, а також технологічні процеси та обладнання, засоби індивідуального і колективного захисту працівників і практичний досвід діяльності в області охорони праці.

**А.П. Юрченко**

*ТОВ «Кристар-Трейд»*

**О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО АУДИТУ В ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ**

В результаті динамічного розвитку фармацевтичної галузі все більше фармацевтичних підприємств (ФП) звертаються до прогресивних та сучасних технологій управління, таких як бюджетування, контролінг, стратегічне планування, реінжиніринг бізнес-процесів, логістичне адміністрування, з метою підвищення рівня прибутку та конкурентоспроможності своєї продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

На сьогоднішній день спостерігається інтенсивний розвиток логістичних систем (ЛС) ФП, виникає необхідність своєчасного подання та генерування відповідної інформації стосовно розв'язання складних логістичних завдань. Все це зумовило розвиток нового напрямку аудиту – логістичного аудиту (ЛА). Сьогодні у зарубіжних країнах попит на ЛА зростає як на великих ФП, що реалізують широкий комплекс функцій, пов'язаних з закупівлею, виробництвом та збутом лікарських засобів (ЛЗ), так і на підприємствах оптової, роздрібної торгівлі ЛЗ. ЛА поки ще залишається новим і недостатньо дослідженим інструментом для вітчизняної фармацевтичної практики. Однак, у зв'язку із введенням у Ліцензійні умови здійснення господарської діяльності з виробництва ЛЗ, оптової, роздрібної торгівлі ЛЗ практично без змін вимог GMP/GDP, викладених у відповідних стандартах, з 2009 року фармацевтичні та дистриб'юторські компанії повинні проходити аудити на відповідність їх діяльності вимогам GMP/GDP в обов'язковому порядку. У свою чергу це є підґрунтям до стрімкого розвитку ЛА та необхідності впровадження його на ФП, оскільки, ЛА є підставою для оцінки ефективності та результативності функціонування ЛС та її відповідності стратегічним цілям ФП, що забезпечує оптимізацію логістичних витрат та

мінімізацію ризиків, і відповідно сприяє підвищенню фізичної та цінової доступності ЛЗ.

Одним із важливих завдань ЛА в умовах фармацевтичного виробництва є оцінка адекватності ЛС ФП вимогам стандартів якості і належних практик (GMP, GSP, GDP, GPP), що гарантовано забезпечить якість ЛЗ.

На думку д-ра Кейт МакКормік, старшого експерта Євросоюзу з питань впровадження стандартів GMP, у фармації ЛА повинен бути повністю задокументований відповідно до прописаної в компанії процедури. Він повинен проводитися для доказу відповідності або невідповідності ЛС ФП вимогам стандартів якості і належних практик (GMP, GSP, GDP, GPP).

До основних перешкод поширення ЛА в діяльності ФП є відсутність відповідного законодавчого регулювання, на відміну від фінансового аудиту; методичного інструментарію з проведення внутрішнього і зовнішнього ЛА; логістичних стандартів складування, збереження, транспортування, утилізації і знешкодження ЛЗ в умовах систем управління якістю для ФП; організації документообігу та інформаційного забезпечення системи ЛА на ФП; а також висококваліфікованих спеціалістів з цього напрямку.

Отже, для того щоб ЛА зайняв належне місце як в забезпеченні ефективності, результативності та відповідності діяльності ФП вимогам стандартів якості і належних практик (GMP, GSP, GDP, GPP), так і в системі контролю необхідно дотримання принципів умов для його подальшого розвитку, вирішення існуючих проблем та наближення до найкращої міжнародної практики. Передусім необхідно створити адекватну методологічну та нормативну основу для проведення аудиту логістичної діяльності ФП. Важливу роль у запровадженні механізмів ЛА у фармації буде відігравати відіграє створення умов для підготовки і атестації аудиторів, які б працювали у сфері логістики. Необхідно напрацьовувати науково-практичні підходи до підбору відповідних фахівців, їх подальшої теоретичної та професійної підготовки.



**Л.В Яковлєва, О.М. Кириченко**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **АНАЛІЗ ОБСЯГУ ТА СТРУКТУРИ АМБУЛАТОРНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРЕПАРАТІВ ГРУПИ ПРОБІОТИКІВ**

На сьогодні мікроекологічний дисбаланс відмічається майже у 80-90 % населення. Порушення мікробного пейзажу кишечника виникає під впливом різних за своєю природою факторів: інфекційні процеси, різні захворювання, перш за все шлунково-кишкового тракту, ослаблення імунних реакцій організму тощо. Найбільш виражений негативний вплив на нормальну мікрофлору кишечника надає лікарська терапія, а саме, застосування антибактеріальних препаратів, цитостатиків, гормональних засобів. В корекції порушень мікрофлори кишечника ключове положення в даний час займають пробіотики.

Завданням даного дослідження стала оцінка продажу в аптечному закладі препаратів групи пробіотиків, яка дозволяє змоделювати структуру та обсяг амбулаторного використання цих препаратів та виявити препарати, що є найбільш прибутковими для аптечного закладу. Для виконання даної роботи проводили аналіз асортименту препаратів групи пробіотиків та АВС-аналіз у 2 аптеках (м. Харків та м. Вовчанськ) за 2009 рік.

В аптечних закладах препарати групи пробіотиків представлені 10 торговими найменуваннями, що виробляються 3 вітчизняними та 10 іноземними фірмами. За результатами АВС-аналізу визначено препарати-лідери (група "А") та % виручки кожного препарату в групі від загального обсягу продажу препаратів групи пробіотиків. Провідну позицію в перебігу досліджуваного періоду в 2-х аптеках займає лінекс та біфі-форм. Ці препарати за класифікацією відносяться до полікомпонентних (комбінованих) пробіотиків III покоління, а їх призначення є більш виправданим, ніж застосування монопрепаратів. Бо застосування останніх може призвести до зниження одного з компонентів облігатної флори і як наслідок до послаблення дії інших її видів.

**А.А. Яремчук**

*ФП «Фармтехнологія», м. Мінськ*

**О.В. Посилкіна**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Процеси трансформації білоруської економіки призвели до відходу від практики державного патерналізму, що знайшло своє відображення у зміні розуміння ролі підприємства як суспільного інституту і обумовили необхідність формування нового підходу до оцінки ефективності та його результативної діяльності. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоздатності, досягненні високої продуктивності та прибутковості виробництва починають відігравати соціально-відповідальні функції підприємства, включення до його компетенції питань підтримки природоохоронних заходів, розробки та реалізації програм розвитку навчальних закладів, медичних пунктів, дитячих садків, та інших закладів соціальної інфраструктури підприємства, формування систем соціального, освітнього та психологічного забезпечення працівників, впровадження принципів етичної поведінки у відносинах з постачальниками та споживачами, що особливо актуальним є в умовах фармацевтичного виробництва.

Подібна трансформація суспільних цінностей та пріоритетів вимагає внесення змін до діючої практики управління промисловими фармацевтичними підприємствами, забезпечення інтеграції принципів, методів та інструментів соціальної відповідальності у діяльність підприємств. Однак, сьогодні у науковій літературі не існує єдиної думки щодо базових складових концепції соціальної відповідальності, їх ієрархічної підпорядкованості, впливу на конкурентні позиції підприємства на ринку та загальні результати діяльності підприємницьких структур.

Саме тому, виникає необхідність у науковому обґрунтуванні теоретико-методологічних основ розробки механізму формування соціальної відповідальності та практичних рекомендацій щодо його впровадження в

управління фармацевтичними підприємствами. Крім того, аналіз публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених свідчить, що на даний час невирішеними залишається ряд питань, які стосуються визначення напрямів підвищення ефективності соціально-відповідального менеджменту діяльності, створення систем оцінки рівня соціальної відповідальності, залучення зацікавлених сторін до процесів моніторингу та оцінки соціально-відповідальних заходів, розробки механізму формування корпоративної соціальної відповідальності. Недостатня розробленість зазначених питань, їх актуальність та практичне значення обумовили вибір тематики, визначили мету та завдання дослідження.

Метою дослідження було обґрунтування теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо формування системи соціальної відповідальності та соціально орієнтованого менеджменту в умовах фармацевтичного виробництва.

У процесі дослідження було уточнено зміст та сутність «соціальної відповідальності» з позицій її застосування у фармацевтичній галузі; розроблена система оцінки соціальної відповідальності в умовах фармацевтичного виробництва; розроблений механізм мотивації соціальної відповідальності, визначені його складові та принципи побудови. У процесі дослідження визначено місце соціально-орієнтованого менеджменту в управлінні сучасним фармацевтичним підприємством, що дозволяє розробляти напрями покращання їхньої діяльності, а також виявлено низку економічних зисків, які можуть бути отримані промисловими фармацевтичними підприємствами під час впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу, серед яких є максимізація ринкової капіталізації, підвищення фінансово-економічних результатів діяльності підприємств та інше.

Доведено, що в результаті реалізації принципів соціально орієнтованого менеджменту підвищується імідж фармацевтичного підприємства як виробника якісних, безпечних та доступних за ціною лікарських засобів.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РІВНІ ГАЛУЗІ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА

<b>ПРИМЕНЕНИЕ БАЙЕСОВСКИХ МЕТОДОВ КЛАССИФИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ</b>	
<i>Арсеньев А.В., Пенкин Ю.М.</i> .....	3
<b>ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ</b>	
<i>Базеукая А.И.</i> .....	5
<b>СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ</b>	
<i>Барський Ю.М.</i> .....	7
<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА БАНКІВСЬКИМИ ОПЕРАЦІЯМИ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ</b>	
<i>Биканова М.О.</i> .....	9
<b>ПОБУДОВА СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НА ПРО- МИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	
<i>Братішко Ю.С., Палій А.Б.</i> .....	10
<b>ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗЛОВЖИВАННЯ АКЦІОНЕРНИМ ПРАВОМ ЯК ЧИННИК ВПЛИ- ВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТОВАРИСТВА</b>	
<i>Гетманець О.П.</i> .....	12
<b>СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Грузіна І.А.</i> .....	15
<b>ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАПІ- ТАЛОМ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА</b>	
<i>Деркач Н.Ю., Повод В.С.</i> .....	17
<b>НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Зоїдзе Д.Р.</i> .....	18
<b>ВИКОРИСТАННЯ ДІВЕСТИЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ</b>	
<i>Ковалевська А.В., Петрова Р.В.</i> .....	20
<b>АКТУАЛЬНІСТЬ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ</b>	
<i>Казакова В.С.</i> .....	22

<b>ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРУ</b>	
<i>Козирева О.В., Осленнікова Е.Д.</i> .....	24
<b>МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ</b>	
<i>Кононов И.А, Карамышев Д.В., Кононов А.И.</i> .....	25
<b>СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ ТА ФОРМУВАННЯ ДОСКОНАЛИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ПРАЦІ</b>	
<i>Кочетова К.А., Бессонов В.В., Довгий Р.О.</i> .....	27
<b>ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	
<i>Ларіна Т. Ф.</i> .....	30
<b>ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ, ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ</b>	
<i>Лісна О.В.</i> .....	32
<b>СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ</b>	
<i>Могилко В.А.</i> .....	33
<b>ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ</b>	
<i>Назаренко О.В., Решетняк Н.Б.</i> .....	35
<b>ПОДАТКОВІ МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ</b>	
<i>Овсієнко О. В., Харченко І. С.</i> .....	37
<b>ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ</b>	
<i>Онегіна В.М.</i> .....	39
<b>АНТИГЛОБАЛІЗМ І ІНТЕГРАЦІЯ З РОСІЄЮ – ШЛЯХ ВИХОДУ З КРИЗИ</b>	
<i>Оспіщев В.І., Лук'янченкова В.Є.</i> .....	41
<b>ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ</b>	
<i>Парамонова Є.Є.</i> .....	43
<b>РІВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ТА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ВЕЛИКИХ ТА СЕРЕДНІХ МІСТАХ, ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ</b>	
<i>Родченко В.Б.</i> .....	45
<b>ВРЕМЕННОЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ</b>	
<i>Романчик Т.В.</i> .....	47
<b>ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ПЕРЕОЦІНКИ МІСЦЯ І РОЛІ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ</b>	
<i>Рябченко І.М., Кочетова К.А., Гацьков Є.В.</i> .....	49
<b>ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В РИНКОВИХ УМОВАХ УКРАЇНИ</b>	
<i>Співакова Н.О., Шевченко С.Г., Рябченко Д.І.</i> .....	52

<b>ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ</b>	
<i>Сподарева О.Г.</i> .....	54
<b>СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ</b>	
<i>Сядристий А. О.</i> .....	57
<b>ТРИВАЛІСТЬ ЖИТТЯ ЯК ЯКІСНИЙ ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ</b>	
<i>Федоренко І.А.</i> .....	59
<b>КЛАСТЕР ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ</b>	
<i>Федотова Ю.В.</i> .....	61

## СЕКЦІЯ 2

### ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОЇ ІНТЕГРАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ

<b>ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ</b>	
<i>Алькема В.Г.</i> .....	63
<b>УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СУБ'ЄКТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b>	
<i>Афанасьєва Д., Сагайдак-Нікітюк Р.В.</i> .....	65
<b>ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМУНАЛЬНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Барнатович С.В.</i> .....	67
<b>ЛОГІСТИКА ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЇ</b>	
<i>Бояр В.В., Костюк О.С.</i> .....	69
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ВІТЧИЗНЯНИМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
<i>Горбунова О.Ю., Посилкіна О.В.</i> .....	70
<b>ТРАНСПОРТНАЯ ДИАГНОСТИКА И ПОТЕНЦИАЛ – АТРИБУТЫ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТА</b>	
<i>Горяинов А.Н.</i> .....	72
<b>НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА</b>	
<i>Гутаревич В.О.</i> .....	74
<b>ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ ДЛЯ ВИБОРУ МІСТА ДЛЯ РОЗМІЩЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛЬЧОГО ЦЕНТРУ</b>	
<i>Демиденко О.С.</i> .....	76

<b>ЛОГІСТИЧНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМВІДНОСИНАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОПТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З АПТЕКАМИ ТА ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ</b>	
<i>Дорохова Л.П., Дорохов О.В.</i> .....	78
<b>ВИКОРИСТАННЯ PR ЯК ІНТЕГРАЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Ковалевська А.В., Краманенко О.О.</i> .....	80
<b>ЛОГІСТИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ, ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Козубовська В. С.</i> .....	82
<b>ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ МЕТОДІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ У ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ</b>	
<i>Колодізева Т.О., П'ятак Г.С.</i> .....	84
<b>ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОИЗВОДСТВА НА ОСОБЕ- НОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ</b>	
<i>Котлярова В.Г.</i> .....	86
<b>КОНЦЕПЦІЯ «LEAN MANAGEMENT» У ЛАНЦЮГУ ПОСТАВОК</b>	
<i>Крикавський В.Є., Старошук С.В.</i> .....	88
<b>СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ОПТОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	
<i>Куценко С.А.</i> .....	90
<b>ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙ- НИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ</b>	
<i>Левченко Я.С.</i> .....	92
<b>ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЗАКУПІВЕЛЬНУ ПОЛІТИКУ МАШИ- НОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ</b>	
<i>Неуров І.В.</i> .....	94
<b>СИСТЕМА CRM ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВ- НОСТІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНОЮ КОНЦЕПЦІЄЮ</b>	
<i>Письмак В.О., Огієнко С.О.</i> .....	96
<b>ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНИХ ОПТИМІЗА- ЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЯХ</b>	
<i>Посилкіна О.В., Новіцька Ю.Є.</i> .....	98
<b>ДО ПИТАННЯ МОНІТОРИНГУ ДОМАШНІХ АПТЕЧОК ЯК ОБ'ЄКТА РЕВЕРСНОЇ ЛОГІСТИКИ</b>	
<i>Пузанова І.П.</i> .....	100
<b>УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИ- ЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ</b>	
<i>Рекурн Г.П.</i> .....	101
<b>ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАР- МАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b>	
<i>Сагайдак-Нікітюк Р.В.</i> .....	103

<b>ВПРОВАДЖЕННЯ ХОЛОДОВИХ ЛАНЦЮГІВ В ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b>	
<i>Сагайдак-Нікітюк Р.В., Чуєшов О.В.</i> .....	105
<b>ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМ ОПТИМИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА</b>	
<i>Смеричевская С.В.</i> .....	107
<b>РІШЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ ДЛЯ УМОВ ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ</b>	
<i>Сумець О.М., Кушнерук Ю.І.</i> .....	109
<b>УЗАГАЛЬНЕНИЙ АЛГОРИТМ ВИБОРУ МІСЦЯ РОЗТАШУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ</b>	
<i>Сумець О.М.</i> .....	111
<b>ІНТЕГРАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ УПРОВАДЖЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ</b>	
<i>Хромих А.Г., Посилкіна О.В.</i> .....	113
<b>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУДИТУ ПРОЦЕСУ СКЛАДУВННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ</b>	
<i>Юрченко А.П., Посилкіна О.В.</i> .....	115
<b>ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНИХ ФІРМ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ</b>	
<i>Левченко Я.С.</i> .....	118

### СЕКЦІЯ 3

#### АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ

<b>СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ</b>	
<i>Єгорова О. Ю., Єгорова Ю.В.</i> .....	123
<b>АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»</b>	
<i>Доровський О.В., Літвінова О.В.</i> .....	125
<b>ЛОГИСТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	
<i>Жаболенко М.В.</i> .....	127
<b>ОБ ИННОВАЦИЯХ В УПРАВЛЕНИИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ</b>	
<i>Ибрагимхалилова Т.В.</i> .....	129
<b>НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Літвінова О.В., Посилкіна О.В., Куценко С.А.</i> .....	131



<b>ІННОВАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ВЗІРЕЦЬ ДЛЯ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ</b>	
<i>Москвітїна Т. Д.</i> .....	133
<b>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У ФАРМАЦІЇ</b>	
<i>Посилкіна О.В., Літвінова О.В.</i> .....	135
<b>НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ РОЗРОБКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРЕПАРАТІВ</b>	
<i>Сидоренко М.І.</i> .....	137
<b>КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМИ МАРКАМИ ЛІКАРСЬКИХ ПРЕПАРАТІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Слободянюк М.М., Жадько С.В., Івченко А.В., Самборський О.С., Ціхонь Г.М.</i> .....	139
<b>РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ</b>	
<i>Тіманюк В.М., Баран Н.Й.</i> .....	141
<b>НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ НЕОДНОРІДНОСТІ ЕКОНОМІКИ</b>	
<i>Худавердієва В.А.</i> .....	143
<b>АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ У ФАРМАЦІЇ</b>	
<i>Федорчук Ю.В.</i> .....	145
<b>КООПЕРЕНЦІЯ НА РИНКУ ІННОВАЦІЙ</b>	
<i>Чухрай Н.І.</i> .....	147
<b>МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b>	
<i>Яремчук А.А.</i> .....	149
<b>СИСТЕМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЗАПАСИ Й ПОКАЗНИК ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ</b>	
<i>Лук'янченкова В.Е.</i> .....	151

#### СЕКЦІЯ 4

### ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ У СВІТЛІ ПОЛОЖЕНЬ БОЛОНСЬКОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ

<b>ВПРОВАДЖЕННЯ КОГНІТИВНОЇ ІНФОРМАТИКИ В НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ</b>	
<i>Вельма С.В., Нессонова М.М.</i> .....	158

<b>ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА ІСНУЮЧІ ФОРМИ</b>	
<i>Галій Л.В., Серолян Т.М.</i> .....	159
<b>ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ – НОВА ПАРАДИГМА РЕЗУЛЬТАТІВ ОСВІТЯНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	
<i>Григорак М.Ю.</i> .....	161
<b>ВИМОГИ ДО ПІДГОТОВКИ ТА ФОРМУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ПЕРСОНАЛУ</b>	
<i>Деренська Я.М.</i> .....	164
<b>НОВІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ В УМОВАХ КРЕДИТНО-МОДУЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ</b>	
<i>Деркач Н.Ю., Ришкова Л.М.</i> .....	166
<b>НЕПЕРЕРВНА ОСВІТА ПРОВІЗОРІВ З ФАРМАКОЕКОНОМІКИ ВІДПОВІДНО ДО ПОЛОЖЕНЬ БОЛОНСЬКОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ</b>	
<i>Заліська О.М., Парновський Б.Л., Слабий М.В., Мудрак І.Г.</i> .....	168
<b>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕДУРИ РОЗМИТНЕННЯ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ</b>	
<i>Міщенко І.В., Зарічкова М.В., Чешева М.В., Должнікова О.М.</i> .....	169
<b>УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ Й АТЕСТАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО ПЕРСОНАЛУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	
<i>Міщераков А.Г., Сагайдак-Нікітюк Р.В.</i> .....	171
<b>ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ ПІД ЧАС ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ</b>	
<i>Огарь С.В., Барковська О.Я.</i> .....	173
<b>ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b>	
<i>Огарь С.В., Свєточева І.І., Буданова Л.Г.</i> .....	175
<b>УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Посилкіна О.В., Братішко Ю.С., Допіра Ю.В.</i> .....	177
<b>ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В ТЕОРІЇ І ПРАКТИЦІ</b>	
<i>Пляка Л.В., Огарь С.В.</i> .....	179
<b>ПОБУДОВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ</b>	
<i>Прокопенко Т.С., Горяча Л.О.</i> .....	181
<b>ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ВИПУСКНИКА ВНЗ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ</b>	
<i>Решетняк С.Б., Решетняк Ю.Б.</i> .....	182
<b>ВИМОГИ ДО КОМПЕТЕНЦІЇ ЛОГІСТІВ В УМОВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b>	
<i>Сагайдак-Нікітюк Р.В.</i> .....	184

<b>ОПТИМІЗАЦІЯ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ПІДГОТОВКИ ПРОВІЗОРІВ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ВИВЧЕННЯ ОСНОВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГЕРІАТРІЇ</b>	
<i>Сметаніна К.І.</i> .....	186
<b>ЕФЕКТИВНІ ФОРМИ І МЕТОДИ ПІСЛЯДИПЛОМНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ</b>	
<i>Толочко В. М., Кайдалова А. В.</i> .....	188
<b>ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ В ПІДГОТОВКУ СТУДЕНТІВ - ЕКОНОМІСТІВ</b>	
<i>Хара Г. І.</i> .....	190
<b>СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ З ЛОГІСТИКИ ДЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b>	
<i>Чуєшов О.В.</i> .....	192

## СЕКЦІЯ 5

### СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

<b>ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ</b>	
<i>Черних В.П., Посилкіна О.В., Малий В.В.</i> .....	194
<b>ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ТА КОСМЕТИЧНОГО РИНКУ НА НАЯВНІСТЬ ЗАСОБІВ ГЕЛЕПОДІБНОЇ ФОРМИ ВИПУСКУ</b>	
<i>Баранова І.І., Башура О.Г., Мартинюк Т.В.</i> .....	198
<b>СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТЕТРАЦИКЛИНОВ В УКРАИНЕ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ</b>	
<i>Бездетко Н.В., Ткачева О.В.</i> .....	200
<b>МАРКЕТИНГ - АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ХВОРИХ ДІТЕЙ НА ПНЕВМОНІЮ</b>	
<i>Беляєва О.І., Трохимчук В.В.</i> .....	201
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДОПОМОГИ ХВОРИМ НА ЦУКРОВИЙ ДІАБЕТ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ</b>	
<i>Бойко А. І., Плоднік В. Є., Швець Г. В.</i> .....	202
<b>УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Братішко Ю.С., Посилкіна О.В., Токар М.О.</i> .....	203
<b>АВС/VEN/ЧАСТОТНИЙ АНАЛІЗ ПОТРЕБЛЕННЯ ПРЕПАРАТІВ ГРУПИ МАКРОЛІДІВ В АПТЕКЕ</b>	
<i>Герасимова О.А., Парфеня Н.Н.</i> .....	205

<b>ВПРОВАДЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНОГО МЕДИКАМЕНТОЗНОГО ПАСПОРТУ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЇ АПТЕКИ</b>	
<i>Гриньків Я.О., Рев'яцький І.Ю., Бойко А.І., Парновський Б.Л.</i> .....	206
<b>УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ТОВАРОРУХУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ В КОМУНАЛЬНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ЗАСАДАХ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ</b>	
<i>Гудзенко О.П., Барнатович С.В.</i> .....	207
<b>РОЗРОБКА СТАТУТУ ПРОЕКТУ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОЕКТНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ</b>	
<i>Деренська Я.М., Єльнікова Н.М.</i> .....	209
<b>АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Доровський О.В.</i> .....	211
<b>МАКРОФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Дубодєлова А.В., Малкуш Х.Ю.</i> .....	213
<b>ФАРМАКОЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛІКВІДАЦІЮ НАСЛІДКІВ ПОБІЧНОЇ РЕАКЦІЇ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ</b>	
<i>Євтушенко О.М., Мнушко З.М.</i> .....	215
<b>ОСОБЕННОСТИ ВАЛИДАЦИИ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ</b>	217
<i>Жук В.А., Пенкин Ю.М., Подпужников Ю.В.</i> .....	
<b>ПОБУДОВА ТА РЕІНЖІНІРИНГ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ</b>	
<i>Загорій Г.В.</i> .....	220
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВИХ ПАРАМЕТРІВ ВИКОРИСТАННЯ СХЕМ ФАРМАКОТЕРАПІЇ ОСТЕОАРТРОЗУ</b>	
<i>Заріцька Г. М., Чигринова М. Г., Панфілова Г. Л.</i> .....	223
<b>АНАЛІЗ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ НА НАЯВНІСТЬ ГЕЛІВ</b>	
<i>Капітанова О.Г., Баранова І.І.</i> .....	225
<b>АНАЛІЗ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ СИРИИ</b>	
<i>Карам Ахмед, Мнушко З.Н.</i> .....	227
<b>ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ</b>	
<i>Козирєва О.В.</i> .....	229
<b>АКТУАЛЬНІСТЬ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	
<i>Костюк Г.В.</i> .....	230

<b>НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ТЕХНОЛОГІЙ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЛАН</b>	
<i>Косяченко К.Л., Немченко А.С.</i> .....	232
<b>СТРАТЕГІЧНИЙ ВИМІР ЛОГІСТИКИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Крикавський Є.В.</i> .....	234
<b>ОПТИМІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТООБІГУ ЯК ОДИН З НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Лебединець В.О.</i> .....	236
<b>БІОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТОМАТОЛОГІЧНОГО ГЕЛЮ З ЕФІРНИМИ ОЛІЯМИ ТА ХОНДРОІТИНОМ СУЛЬФАТОМ</b>	
<i>Лебединець О.В., Зупанець І.А., Баранова І.І.</i> .....	238
<b>РЕЗУЛЬТАТИ АВС І VEN-АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ФАРМАКОТЕРАПІЮ ХВОРИХ З ПОРУШЕННЯМИ МОЗКОВОГО КРОВООБІГУ</b>	
<i>Міщенко О. Я., Адонкіна В.Ю.</i> .....	240
<b>СУКУПНИЙ АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ТЕРАПІЮ ОСТЕОАРТРОЗУ</b>	
<i>Міщенко О. Я., Яковлева Л.В.</i> .....	241
<b>МЕТОДИКИ ДІАГНОСТУВАННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ АДАПТАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<i>Мнушко З.М., Пестун І.В., Бондарева І.В.</i> .....	242
<b>АНАЛІЗ СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНОГО ТА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХВОРИХ ЗА ПРОГРАМОЮ „ДИТЯЧА ОНКОЛОГІЯ”</b>	
<i>Немченко А. С., Панфілова Г. Л., Цурікова О. В.</i> .....	244
<b>УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЯХ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ЯКОСТІ І ВИМОГИ НАЛЕЖНИХ ПРАКТИК</b>	
<i>Новіцька Ю.Є.</i> .....	246
<b>НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Посилкіна О.В., Малий В.В.</i> .....	248
<b>МАРКЕТИНГОВИЙ ОГЛЯД РИНКУ М'ЯКИХ ЛІКАРСЬКИХ ФОРМ</b>	
<i>Панфілова Г.Л., Половко Н.П., Башура А.О., Юрченко В.Є.</i> .....	250
<b>ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Пенкін Д.Ю., Посилкіна О.В.</i> .....	252
<b>МЕТОДОЛОГІЯ РІВНЕВОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ</b>	
<i>Пестун І.В., Мнушко З.М.</i> .....	254

<b>РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Посилкіна О.В., Братішко Ю.С.</i> .....	256
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА СТАНУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ</b>	
<i>Розуля О.Ю., Малик В.О.</i> .....	258
<b>УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Савельєва О.О.</i> .....	260
<b>РОЗРОБКА СИСТЕМИ ДОКУМЕНТАЦІЇ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	
<i>Світлична К.С., Посилкіна О.В.</i> .....	262
<b>СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ</b>	
<i>Слободянюк М.М., Розуля О.Ю., Івченко А.В., Просяник Л.Ф.</i> .....	264
<b>ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНТРОЛЮ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ МЕДИЧНИХ ПРЕПАРАТІВ</b>	
<i>Фалько Л.В.</i> .....	266
<b>АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ЗДОРОВ'Я ТА БЕЗПЕКОЮ ПРАЦІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	
<i>Шестопал О.А., Коваленко Св. М.</i> .....	268
<b>ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО АУДИТУ В ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ</b>	
<i>Юрченко А.П., Посилкіна О. В.</i> .....	270
<b>АНАЛІЗ ОБСЯГУ ТА СТРУКТУРИ АМБУЛАТОРНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРЕПАРАТІВ ГРУПИ ПРОБІОТИКІВ</b>	
<i>Яковлева Л.В., Кириченко О.М.</i> .....	272
<b>УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<i>Яремчук О.А., О.В. Посилкіна</i> .....	273

## ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

Алькема В.Г. ....	C2
Адонкіна В.Ю. ....	C5
Арсеньєв А.В. ....	C1
Афанасьєва Д. ....	C2
Базецька Г.І. ....	C1
Баран Н.Й. ....	C3
Баранова І.І. ....	C5
Барнатович С.В. ....	C2, C5
Барковська О.Я. ....	C4
Барський Ю.М. ....	C1
Башура О.Г. ....	C5
Бездетко Н.В. ....	C5
Беляєва О.І. ....	C5
Бессонов В.В. ....	C1
Биканова М.О. ....	C1
Братішко Ю.С. ....	C1, C4, C5
Бойко А.І. ....	C5
Бояр В.В. ....	C2
Бондарєва І.В. ....	C5
Буданова Л.Г. ....	C4
Вельма С.В. ....	C4
Галій Л.В. ....	C4
Гацьков Є.В. ....	C1
Герасимова О.А. ....	C5
Гетманець О.П. ....	C1
Горбунова О.Ю. ....	C2
Горяинов А.Н. ....	C2
Горяча Л.О. ....	C4
Григорак М.Ю. ....	C4
Гриньків Я.О. ....	C5
Гришина І.І. ....	C1
Грузіна І.А. ....	C1
Гудзенко О.П. ....	C5
Гутаревич В.О. ....	C2
Демиденко О.С. ....	C2
Деренська Я.М. ....	C4, C5
Деркач Н.Ю. ....	C1, C4
Довгий Р.О. ....	C1
Должнікова О.М. ....	C4
Дубодєлова А.В. ....	C5
Доровський О.В. ....	C3, C5
Дорохова Л.П. ....	C2
Дорохов О.В. ....	C2
Допіра Ю.В. ....	C4
Євтушенко О.М. ....	C5
Єгорова О.Ю. ....	C3
Єгорова Ю.В. ....	C3
Жаболенко М.В. ....	C3
Жадько С.В. ....	C3

Жук В.А. ....	C5
Загорій Г.В. ....	C5
Заліська О.М. ....	C4
Заріцька Г.М. ....	C5
Зарічкова М.В. ....	C4
Зоїдзе Д.Р. ....	C1
Зупанець І.А. ....	C5
Ібрагімхалілова Т.В. ....	C3
Івченко А.В. ....	C3, C5
Казакова В.С. ....	C1
Кайдалова А.В. ....	C4
Капітанова О.Г. ....	C5
Карам Ахмед ....	C5
Карамишев Д.В. ....	C1
Ковалевська А.В. ....	C1, C2
Коваленко Св.М. ....	C5
Козирєва О.В. ....	C1, C5
Козубовська В.С. ....	C2
Колодізева Т.О. ....	C2
Кононов А.И. ....	C1
Кононов І.О. ....	C1
Костюк Г.В. ....	C5
Костюк О.С. ....	C2
Косяченко К.Л. ....	C5
Котлярова В.Г. ....	C2
Кочетова К.А. ....	C1
Кириченко О.М. ....	C5
Куценко С.А. ....	C2, C3
Кушнерук Ю.І. ....	C2
Краманенко О.О. ....	C2
Крикавський В.Є. ....	C2
Крикавський Є.В. ....	C5
Ларіна Т.Ф. ....	C1
Лебединець В.О. ....	C5
Лебединець О.В. ....	C5
Левченко Я.С. ....	C2
Лісна О.В. ....	C1
Літвінова О.В. ....	C3
Лук'янченкова В.Е. ....	C1, C3
Малик В.О. ....	C5
Малкуш Х.Ю. ....	C5
Мартинюк Т.В. ....	C5
Міщенко І.В. ....	C4
Міщенко О.Я. ....	C5
Міщеряков А.Г. ....	C4
Мнушко З.М. ....	C5
Могилко В.А. ....	C1
Москвітіна Т.Д. ....	C3
Мудрак І.Г. ....	C4
Назаренко О.В. ....	C1



Немченко А.С.	C5
Нессонова М.М.	C4
Неуров І.В.	C2
Новіцька Ю.Є.	C2, C5
Овсієнко О.В.	C1
Огарь С.В.	C4
Огієнко С.О.	C2
Онєгіна В.М.	C1
Осленнікова Е.Д.	C1
Оспіщев В.І.	C1
Павленко А.О.	C5
Палій А.Б.	C1
Панфілова Г.Л.	C5
Парамонова Є.Є.	C1
Парновський Б.Л.	C4, C5
Парфеня Н.Н.	C5
Пенкін Д.Ю.	C5
Пенкін Ю.М.	C1, C5
Пестун І.В.	C5
Петрова Р.В.	C1
Письмак В.О.	C2
Повод В.С.	C1
Половко Н.П.	C5
Подпружников Ю.В.	C5
Плоднік В.Є.	C5
Пляка Л.В.	C4
Посилкіна О.В.	C2, C3, C4, C5
Просяник Л.Ф.	C5
Прокопенко Т.С.	C4
Пузанова І.П.	C2
П'ятак Г.С.	C2
Рев'яцький І.Ю.	C5
Рекун Г.П.	C2
Решетняк Н.Б.	C1
Решетняк С.Б.	C4
Решетняк Ю.Б.	C4
Ришкова Л.М.	C4
Рогуля О.Ю.	C5
Родченко В.Б.	C1
Романчик Т.В.	C1
Рябченко І.М.	C1
Рябченко Д.І.	C1
Савельєва О.О.	C5
Сагайдак-Нікітюк Р.В.	C2, C4
Самборський О.С.	C3
Светочева І.І.	C4
Світлична К.С.	C5
Серопян Т.М.	C4
Сидоренко М.І.	C3
Слабий М.В.	C4

Слободянюк М.М. ....	<b>C3, C5</b>
Смерічевська С.В. ....	<b>C2</b>
Сметаніна К.І. ....	<b>C4</b>
Співакова Н.О. ....	<b>C1</b>
Сподарева О.Г. ....	<b>C1</b>
Старощук С.В. ....	<b>C2</b>
Сумець О.М. ....	<b>C2</b>
Сядристий А.О. ....	<b>C1</b>
Толочко В.М. ....	<b>C4</b>
Токар М.О. ....	<b>C5</b>
Тіманюк В.М. ....	<b>C3</b>
Ткачева О.В. ....	<b>C5</b>
Трохимчук В.В. ....	<b>C5</b>
Фалько Л.В. ....	<b>C5</b>
Федоренко І.А. ....	<b>C1</b>
Федотова Ю.В. ....	<b>C1</b>
Федорчук Ю.В. ....	<b>C3</b>
Хара Г.І. ....	<b>C4</b>
Харченко І.С. ....	<b>C1</b>
Хромих А.Г. ....	<b>C2</b>
Худавердієва В.А. ....	<b>C3</b>
Чешева М.В. ....	<b>C4</b>
Черних В.П. ....	<b>C5</b>
Чигринова М.Г. ....	<b>C5</b>
Чуєшов О.В. ....	<b>C2, C4</b>
Чухрай Н.І. ....	<b>C3</b>
Швець Г.В. ....	<b>C5</b>
Шевченко С.Г. ....	<b>C1</b>
Шестопал О.А. ....	<b>C5</b>
Юрченко А.П. ....	<b>C2, C5</b>
Юрченко В.Є. ....	<b>C5</b>
Ціхонь Г.М. ....	<b>C3</b>
Цурікова О.В. ....	<b>C5</b>
Яковлева Л.В. ....	<b>C5</b>
Яремчук О.А. ....	<b>C3, C5</b>

**НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«Актуальні проблеми розвитку галузевої  
економіки та логістики»**

**Відповідальна за випуск: доц. Літвінова Олена Вячеславна**

Підписано до друку 14.03.2011 р. Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times ET. Друк різь. Ум. друк. арк. Обл.-вид.арк.33,5

Тираж 150 прим.

Видавництво Національного фармацевтичного університету

Україна, 61002 Харків, вул. Пушкінська, 53.

Свідоцтво серії ДК № 33 від 04.04.2000.