

ПРОЦЕСИ ПОСТАЧАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ЯКОСТІ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ

Мурашко А. М.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

На фармацевтичному ринку вже давно назріла потреба впровадження систем управління якості (СУЯ) у фармацевтичної дистриб'юторської мережі. Це пов'язано зі зростанням асортименту ЛЗ, з конкурентною боротьбою, що посилюється, серед оптових дистриб'юторських фірм, а також глобалізацією внутрішнього українського ринку.

У дистриб'юторській мережі повинен підтримуватися високий рівень якості, щоб ЛЗ без яких-небудь змін їхніх властивостей були передані для роздрібною реалізації.

Для досягнення цих цілей широко використовуються ідеологія і положення міжнародних стандартів серії ISO 9000.

Організація надання високоякісної послуги є головним завданням менеджменту. Розробка та наступне впровадження системи менеджменту якості в організації, повинна дозволили значно підвищити ефективність управління компанією, підняти престиж фірми в очах клієнтів, а також збільшити свою долю ринку.

В сучасних умовах майже усі підприємства, хоча б частково, але залежать від сторонніх організацій, передусім від постачальників. Жоден успішний процес покращення діяльності не здійснюється без сприяння останніх. Для організації залучення великої кількості постачальників може призвести до різкої зміни якості продукції в сторону її зменшення, оскільки дуже складно простежити за кожним постачальником окремо. Тому тенденція зменшення кількості постачальників виправдовує себе.

Стає можливим вибір постачальника з використанням необхідних замовникові критеріїв, перевірка діяльності постачальника, укладання довгострокових угод на спільну розробку і виробництво нових видів продукції. Замовник може прослідкувати за виробництвом постачальника і навпаки. Взаємовигідні відносини з постачальниками дозволяють не тільки контролювати останніх, а і преміювати їх за бездоганну роботу.

Перед керівниками дистриб'юторських фірм постає завдання стратегічного вибору між поточними показниками функціонування та інвестиціями в довгострокову ринкову перспективу. Довгострокова орієнтація завжди припускає нарощування якісних переваг товару або послуги, за допомогою яких вони можуть краще задовольнити споживачів, чим товари і послуги конкурентів. Для цього необхідно реалізувати наступні організаційні заходи: створити в дистриб'юторській фармацевтичній організації вертикальну структуру управління якістю, що забезпечує якість оптової реалізації засобів, а також визначити функціональні обов'язки та постійно підтримувати необхідний рівень професійної кваліфікації фахівців дистриб'юторської фірми.

Таким чином, у числі найбільш істотних очікуваних результатів впровадження СУЯ на дистриб'юторських фармацевтичних фірмах можна назвати: позитивну динаміку прибутків, збільшення частки ринку, поліпшення якості послуги, оптимізацію ціни продукції, поліпшення дисципліни постачань, чіткий розподіл повноважень і відповідальності.

Обов'язковою умовою побудови результативної системи управління якості є бажання керівництва фірми створити діючий інструмент, направлений на підвищення вірогідності виконання вимог замовника до продукції, виправдати його сподівання, передбачити його потреби у продукті. СУЯ відноситься до діяльності всередині фірми, направленої на задоволення вимог споживачів до якості продукції, тому одними з найважливіших процесів на підприємстві є процеси постачання та реалізація продукції.