

звичайно пов'язано із захистом своїх ринків збуту, він повинен чітко вказати це в договорі купівлі-продажу.

Операції реімпорту, по своїй суті є експортні операції, що не відбулися, і позначають вивезених з неї товарів. Сюди відносяться повернення забракованих покупцем товарів, повернення товарів, не проданих на аукціонах, повернення товарів, не реалізованих через консигнаційні склади. Основною ознакою операцій реімпорту є перетин вітчизняними товарами кордону своєї країни двічі: при вивозі і ввезенні. Товари, що повертаються з виставок і ярмарків, до таких, що ре імпортуються, не відносяться.

Бартерна операція (barter transaction) – це операція з обміну певної кількості товарів одного або різних видів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару або товарів.

Таким чином, бартерна операція не припускає ніяких грошових розрахунків між контрагентами. У бартерній угоді встановлюються або кількості взаємопостачальних товарів, або обумовлюється сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари. Перевага даної операції перед операцією купівлі-продажу полягає в тому, що для її здійснення не потрібна валюта, і сторони не вдаються до посередництва банків.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Носик О. М., Шахворостов В. В.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

Важливою умовою успішного функціонування економіки України є вдосконалення діючих систем управління підприємствами, впровадження сучасних досягнень менеджменту. Усе більш очевидним стає факт, що конкурентоспроможність підприємств обумовлюється не тільки технологіями ведення бізнесу, але й етичними, культурними та соціальними чинниками. Саме вони у сприятливих умовах дають якісний імпульс для розвитку економіки, забезпечують її інтенсивне зростання.

Кадровий потенціал у реальному вигляді може бути представлений можливостями працівників, якістю їх професійно-кваліфікаційної підготовки, трудовими, особистісними, психологічними і фізіологічними якостями, а також, що найбільш важливо на нашу думку, творчими здібностями. Він наділений властивостями цілісності, які принципово відрізняють його від властивостей притаманних кожному працівникові окремо.

Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок, що проблеми формування та управління кадровим потенціалом займають вирішальне значення в системі ефективного функціонування підприємства. В якості засобів досягнення ефективності діяльності передбачається розвиток кадрового потенціалу та покращення його використання, управління кадровим потенціалом, посилення мотивації високопродуктивної праці, підвищення соціального розвитку колективу, створення максимальної зацікавленості робітників в кінцевих результатах діяльності підприємства.

Оскільки кадровий потенціал пропонується розглядати, як складну, динамічну систему, що розвивається, змінює у часі та просторі свої параметри, піддається впливу зовнішнього середовища та впливає на нього за принципом зворотного зв'язку, то він повинен володіти такими властивостями: цілісність; диференціація; складність; динамічність.

Основними етапами процесу формування кадрового потенціалу є:

1. Аналіз кадрового потенціалу підприємства;
2. Вибір цілей управління кадровим потенціалом підприємства;
3. Визначення стратегії управління кадровим потенціалом у відповідності до

пріоритетів діяльності підприємства;

4. Створення умов для реалізації стратегії;
5. Реалізація стратегії розвитку кадрового потенціалу;
6. Контролювання та оцінювання реалізації стратегії.

Аналіз кадрового потенціалу повинна спиратися на такі методи: методи експертних оцінок; методи стратегічного аналізу; методи економічної та математичної статистики тощо.

Результати аналізу та оцінки кадрового потенціалу підприємства є базою для обґрунтування стратегічного розвитку кадрового потенціалу.

Основними напрямками вирішення проблеми удосконалення управління кадровим потенціалом є: пошук методів формування необхідного кадрового потенціалу; аналіз та використання можливостей вже існуючого кадрового потенціалу, розвиток кадрового потенціалу під впливом змін зовнішнього середовища, розробка загальної концепції управління формуванням та розвитком кадрового потенціалу.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРЕПАРАТІВ

Гончаров А. Б.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

Глобальна тенденція домінування генеричних препаратів, частка яких постійно збільшується, пояснюється закінченням терміну дії патентного захисту по багатьох позиціях. Створення генеричних ЛЗ підтверджує інноваційну природу ЛЗ і визначає особливості етапу дифузії інновацій. Поширення та, зазвичай, здешевлення ЛЗ на етапі впровадження у виробництво генеричних ЛЗ відбувається після завершення строку дії патенту і неминуче призводить до здешевлення ЛЗ. Для того, щоб довести можливість заміни оригінального ЛЗ на генеричний, в усьому світі існують списки референтних препаратів, які використовують органи державної влади для визначення еквівалентів речовин при ліцензуванні виробництва генериків. Тим самим держава створює умови для підприємств орієнтованих на генеричне виробництво для успішного конкурування на ринку з підприємствами, що випускають оригінальні ЛЗ. Дешевші замінники створюють конкуренцію оригінальним лікам і тим самим стимулюють інноваційний процес у фармацевтиці. Виробники генериків провокують лідерів фармринку на розробку нових оригінальних ЛЗ.

Продаж ліцензій на виробництво оригінальних ЛЗ – альтернативний шлях дифузії інновацій на фармацевтичному ринку. Практика продажу ліцензій пояснюється особливістю національних ринків. Розробнику ЛЗ легше продати ліцензію на виробництво ліків відомому на ринку виробнику, який знає всі тонкощі національного законодавства. У деяких екстрених ситуаціях (період епідемій) розробникам ефективного препарату не вистачає технологічних потужностей власних заводів, що також призводить до продажу ліцензій. Так, у 2009 р., у період ажіотажного попиту на препарат «Таміфлю», спричиненого пандемією свинячого грипу, ліцензія на його виробництво була продана харківській фармацевтичній компанії «Здоров'я», препарат випускався до квітня 2010 р. під назвою «Тамівір».

Орієнтація виробників тільки на ринок генериків не дозволяє говорити про розробку «проривних інновацій», які залишаються єдиною можливістю для освоєння ринків розвинених країн. Повернення фармацевтичної галузі деяких країн до виробництва натуральних ліків зумовлено не тільки національними традиціями, але і, насамперед, економічною доцільністю, яка полягає в тому, що більшість підприємств об'єктивно не в змозі конкурувати зі світовими лідерами фармацевтики, а наукові бюджети на ДіР одного інноваційного синтетичного препарату сягають від 200 до 1000 млн дол. США. Досліджуючи цілющі властивості натуральних компонентів і впроваджуючи нові натуральні препарати у виробництво, підприємства не тільки витрачають у рази менше на ДіР, але і формують