

чення цільових економічних показників ЛЗ з виділенням зон економічного, маркетингового і ринково-економічного впливу. На основі проведеного практичного опрацювання використання програми комп'ютерної обробки і моделювання здійснено визначення окремих цільових показників ДВ у ціні ЛЗ та комплексного оцінювання варіантів соціально доцільного рівня цін на ЛЗ.

Таким чином, встановлено, що у ДВ, а не у прибутку, більш об'єктивно і широко відображені інтереси суспільства, держави, власників фірми, працівників і кредиторів. Наразі ланцюг створення ДВ функціонує не тільки в межах однієї фірми у ФГ, а й поєднує по кілька десятків різних суб'єктів господарювання. Показана необхідність використання вітчизняними виробниками ЛЗ зворотної (ретроградної) калькуляції собівартості, суми ДВ і прибутковості продукції зі встановленням цільових показників. Рекомендується більш широко використовувати маркетингові дослідження щодо визначення ринкової соціально орієнтованої ціни ЛЗ, що враховує споживацькі потреби і попит, тенденцію ємкості ринку, ціни на ЛЗ як прямі конкуренти і препарати-аналоги.

ВПЛИВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Жукова А.О., Лісна А.Г.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

lesnayaag@gmail.com

Одним із важливих інструментів забезпечення ефективного розвитку фармацевтичних організацій (ФО) в сучасних умовах господарювання є стратегічне планування (СП), що базується на стратегічному підході для вирішення важливих завдань подальшого розвитку ФО та забезпечення її конкурентоспроможності на фармацевтичному ринку.

Використовуючи СП, ФО не лише підвищують рівень стійкості до мінливого зовнішнього середовища, але й самі впливають на економічне середовище,

створюючи умови для стабільного розвитку, підвищуючи власну конкурентоспроможність.

Метою дослідження є вивчення особливостей впливу СП у ФО з метою забезпечення їх конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Методики дослідження: абстрактно-логічний; монографічний і системного аналізу, порівнянь тощо.

Як свідчать результати проведеного аналізу наукових джерел, СП – це процес формування ключових цілей та напрямів розвитку ФО, із врахуванням існуючих ресурсів та можливості залучення потрібних – для досягнення поставленої мети. Успішне СП має пряму залежність від ефективності керівництва ФО, але для розробки перспективних напрямів розвитку мають бути залучені всі ланки управління, навіть найнижчі. Адже головною метою реалізації стратегічного плану дій є швидке та вчасне його корегування, в залежності від зовнішнього оточення та внутрішнього стану ФО. А розроблення стратегічних планів розвитку ФО, які становлять основу національної економічної системи, як, наприклад, фармацевтична галузь, має відбуватися із врахуванням інтересів держави.

Таким чином, задача СП полягає в тому, щоб визначити основні цілі ФО, напрями роботи та шляхи створення нових видів продукції та сформувати дієву політику для досягнення поставлених завдань. СП розглядається як порядок дій для оцінки майбутніх наслідків рішень, які ФО втілює сьогодні, ефективна техніка прийняття та реалізації таких рішень, створення організаційних рамок для виконання поставлених завдань.

Більшість ФО у своїй роботі реагують лишена ті зміни, котрі відбуваються в зовнішньому економічному оточенні, тобто таке планування їх діяльності не є ефективним, хоч більшість ФО функціонують в такій атмосфері. Адже основна їх діяльність спрямована на виконання поставлених завдань від вищої керівної ланки галузі.

Якщо вітчизняна ФО має на меті підвищення конкурентоспроможності на ринку, то необхідно визначити основний об'єкт стратегічного розвитку та шляхи СП,

що б досягти визначеної мети. Отже, обираючи об'єкт СП, необхідно враховувати наступні вимоги: він має бути безпосередньо пов'язаним із глобальними цілями ФО; орієнтуватися на майбутнє; формувати результати діяльності ФО, незважаючи на всі позитивні та негативні зовнішні зміни.

Наприклад, напрями діяльності ФО спрямовані на зниження рівня виробничих втрат відносять до економічних шляхів розвитку ФО. А СП відноситься до ефективних шляхів розвитку ФО, тобто має бути взаємозв'язок між результатом та метою. Але та складна ситуація, з якою стикнулася вітчизняна фармацевтична галузь при, майже, повному зношенні основних засобів, звісно, виводить питання зниження рівня матеріалоємності галузі, застосування енергоощадних технологій, економії ресурсів в стратегічну площину. Адже, якщо ФО повністю втратять свої виробничі потужності, то всі питання СП будуть вже не актуальними, так як центральним завданням буде виживання підприємств галузі.

Таким чином, будь-яке управлінське рішення ФО спрямоване на її майбутній розвиток можна вважати стратегічним. Також, при прийнятті стратегічного рішення потрібно максимально враховувати ті чинники, на які воно не має безпосереднього впливу, але вони мають вплив на результати діяльності ФО. До них відносять соціальні, економічні та політичні фактори, котрі протікають у ФО та поза ним.

СП повинне передбачати розробку конкретного плану дій ФО в межах наявної виробничої або управлінської проблеми. Тобто, СП має бути ситуаційним для того, що б під час виникнення будь-яких прогнозованих обставин можна було швидко використати заготовлені управлінські рішення, а не розробляти нову програму дій тоді, коли ситуація вимагає прийняття негайних заходів.

Так, для ФО, необхідно мати стратегічний план дій у випадку появи нового конкурента на ринку, зникнення традиційних та появи принципово нових матеріалів, енергетичної кризи, нестачі виробничих потужностей, перерозподілу виробничих сил, змін у структурі вантажообігу, кліматичних та техногенних катастроф, тощо.

СП має вплив на всі складові управління ФО: технічну, експлуатаційну, організаційну, матеріальну, фінансову, соціальну, тощо, тому керівництво ФО має

свідомо приділяти значну кількість часу процесам СП та визначати витрати ресурсів на їх реалізацію, що б ФО були конкурентоспроможними на ринку незважаючи на обставини, котрі склалася в середині галузі, та на зовнішній вплив.

Таким чином, для того, щоб ФО були конкурентоспроможними на ринку при розробці СП необхідно враховувати наступне: наявність стратегічного потенціалу всіх структурних підрозділів та ФО, приділяючи значну увагу техніко-технологічним та організаційним елементам; відповідність наявного потенціалу місії та стратегічним цілям розвитку галузі; присутність узгодженості стратегічних напрямів розвитку наявним можливостям в галузі.

Ефективність СП будь-якої ФО забезпечується реалізацією визначеної концепції розвитку, що для ФО є досить важливим в сучасних умовах, адже галузь має дуже багато технічних, інфраструктурних, соціальних, організаційних, фінансових та інших проблем. Тому, розроблення дієвих стратегічних планів, із визначенням першочергових напрямів розвитку допоможе забезпечити її подальший продуктивний розвиток.

МЕТОДИ УЗГОДЖЕННЯ ПОТОКОВИХ ПРОЦЕСІВ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ЛАНЦЮЗІ ПОСТАЧАННЯ

Чумаченко Д. П., Сагайдак-Нікітюк Р. В.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

chumachenko_dmitriy@i.ua

Вступ. Сьогодні в умовах війни перед фармацевтичними підприємствами гостро постає проблема співпраці з партнерами, що зумовлено порушенням розриву усталених зв'язків та зміною зовнішніх чинників господарювання.

Мета дослідження: вивчення методів узгодження поточкових процесів у фармацевтичних ланцюгах постачання.

Методи дослідження: методи узагальнення, аналізу та синтезу.