

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.

Результати дослідження. Дослідження, проведені консалтинговою компанією KPMG [1], підтверджують, що ключовим завданням виробників, які є фокусною компанією, є забезпечення прозорості інформації в ланцюзі постачання. Так, 19% опитаних респондентів зазначили недостатність поінформованості про ланцюги постачання, створені на промисловому підприємстві; 18% пов'язують це з невідповідністю інформаційних систем новим завданням спільного планування та виконання операцій учасниками ланцюга постачання.

До основних проблем, які виникають у ланцюзі постачання промислових підприємств, зазначених у звітах KPMG, належать: неналежна якість логістичного обслуговування з боку постачальників матеріальних ресурсів (20% опитаних); відсутність та непрозорість інформації (19%); невідповідність інформаційних систем поставленим завданням (18%); недостатня кваліфікація персоналу, задіяного в ланцюзі постачання (17%); затримка в реакції головної (фокусної) компанії на зміни реакції споживачів готової продукції (17%). Також у звітах консалтингової компанії KPMG зазначено, що 64% із 250 найбільших світових компаній застосовують лише окремі аспекти управління ланцюгами постачання.

Але варто зазначити, що саме трансформація взаємодії між партнерами вимагає створення цінності для кінцевого споживача, а це, в свою чергу, і зумовлює застосування інтегрованого підходу до управління ланцюгами постачання.

На підставі проведеного аналізу літературних джерел [2–4] та вивчення досвіду світових виробників запропоновано алгоритм взаємодії фокусної компанії з партнерами:

- визначення очікувань партнерів із внесенням їх у контрактну документацію;
- моніторинг та аудит дотримання партнерами домовленостей;
- розробка заходів з узгодження логістичних процесів;
- коригування запропонованих заходів в усіх ланках ланцюга поставок;
- побудова стратегічного партнерства.

Вибір метода узгодження поточкових процесів у фармацевтичному ланцюзі поставок доцільно здійснювати такі етапи:

1. Визначення оптимальної тривалості логістичного циклу.
2. Виявлення неузгодженості між фактичними та оптимальними параметрами логістичного циклу.
3. Визначення економічного резерву логістичного циклу.
4. Розробка методів реалізації резерву логістичного циклу.
5. Розрахунок ефективності використання запропонованих заходів стосовно узгодження поточкових процесів в логістичному циклі.
6. Визначення максимального сукупного ефекту від використання запропонованого метода узгодження поточкових процесів у логістичному циклі.
7. Впровадження визначеного метода узгодження поточкових процесів у логістичному циклі.
8. Контроль впровадження визначеного метода узгодження поточкових процесів у логістичному циклі.

Аналіз літературних джерел [5–7] дозволив встановити, що для узгодження поточкових процесів у логістичному циклі доцільно впроваджувати такі заходи, як факторингове обслуговування, зміна кредитної політики підприємства (відстрочки, передплата, надання знижок тощо) та ін.

Вивчення досвіду світових компаній, які впровадили в свою діяльність заходи стосовно узгодження поточкових процесів в логістичному циклі, свідчить про значні переваги перед конкурентами, а саме: утримання старих і залучення нових клієнтів (34%), ефективне управління ризиками (19%), покращення ділової репутації (16%) та зниження витрат (12%) [1].

Висновки. Отже, підводячи підсумки, можна зробити висновки, що впровадження методів узгодження поточкових процесів дозволить учасникам ланцюга постачання підвищити ефективність функціонування та виконання обов'язків, взятих на себе.

Література

1. KPMG. URL: <https://kpmg.com/global/en;q=0.9>

2. Simchi-Levi D., Wang H., Wei Y. Increasing supply chain robustness through process flexibility and inventory. *Production and Operations Management*. 2018. № 27 (8). P. 1476-1491.
3. Mirzaee H., Naderi B., Pasandideh S. H. R. A preemptive fuzzy goal programming model for generalized supplier selection and order allocation with incremental discount. *Computers & Industrial Engineering*. 2018. № 122. P. 292-302.
4. Deibel Tayla Ucaryilmaz. Corporate Social Responsibility in the Legal Framework of Global Value Chains. *Law and Development Review*. 2022. № 15 (2). P. 329-356.
5. Kim H. Global Export Controls of Cyber Surveillance Technology and the Disrupted Triangular Dialogue. *The International and Comparative Law Quarterly*. 2021. № 70 (2). P. 379-415.
6. Geissdoerfer M., Morioka S. N., de Carvalho M. M., Evans S. Business models and supply chains for the circular economy. *Journal of Cleaner Production*. 2018. № 190. P. 712–721.
7. Durach Ch. F., Blesik T., Düring M., Bick M. Blockchain Applications in Supply Chain Transactions. *Journal of Business Logistics*. 2020. № 42. P. 7–24.

PHARMACISTS' LEADERSHIP COMPETENCIES ON THE EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL STANDARDS IN THE UK

Aliekperova Nataliia

Bogomolets National Medical University, Kyiv, Ukraine

aliekperova@nmu.ua

Presently, a considerable focus is directed towards the development of pharmacists' leadership competencies. This is evident in the 'seven-star pharmacist' concept by the World Health Organization, where one of the pharmacist's roles is that of a leader. In 2016, the International Pharmaceutical Federation outlined thirteen workforce development goals, with 'leadership development' being a key aspect at all