

виникають під час комунікацій, необхідно сформувати в ІТ-компанії систему комунікаційної діяльності, яка б сприяла ефективній організації розроблення програмного забезпечення.

Для розробки процедури комунікаційної діяльності необхідно чітко охарактеризувати шляхи переходу інформації між розробниками програмного забезпечення в середині компанії та замовниками послуги, встановити шляхи доступу до конфіденційної інформації та перевірити безперервність інформаційного потоку.

Ключовим елементом організації комунікацій у команді розробників програмного забезпечення є визначення того, хто з ким взаємодіятиме і кому яка інформація буде передаватися. В ході досліджень ми визначили комунікаційні потоки та згрупували їх відповідно до факторів:

- часові рамки взаємодії членів проектної групи;
- персоналізації виконання завдань;
- форми передачі інформації.

В ході виконаної роботи, нами була розроблена методика, яка містить покрокові інструкції з комунікаційної діяльності. На основі особистих досліджень та роботи з установленними стандартами і вимогами була переглянута існуюча процедура комунікаційної діяльності у компанії «Девіко Солюшн» відповідно до процесної моделі управління з розподіленням повноважень для відкриття, контролю виконання робіт та зміни інформації в процесі створення програмного забезпечення.

Висновки. Організація системи комунікації працівників із залученням можливих засобів їх взаємодії, є важливою умовою для формування єдиної системи зв'язку для розв'язання поставлених задач та цілей ІТ-компанії, а також механізму й інструментів забезпечення сумісної роботи членів проектних команд у компанії «Девіко Солюшн». Нами визначено шляхи поліпшення та створено інструкції з передачі інформації відповідно до системи управління якістю у компанії.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Гур'єв Р. С.

Науковий керівник: Гладкова О. В.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна
greenviper999@gmail.com

Вступ. На сьогоднішній день, коли розвиток будь-якої сфери економіки та її суб'єктів господарювання відбувається з високим ступенем динамічності, відбувається і посилення конкуренції між підприємствами, внаслідок чого питання ефективного управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства набуває ще більшого значення. Окрім того, глобалізація світової економіки та кризові явища в економіці набули перманентного характеру та обумовлені природними протиріччями економічних інтересів суб'єктів фармацевтичного ринку, що формують ринкове середовище функціонування фармацевтичних підприємств (ФП). За таких умов стійкість положення ФП в конкурентному середовищі стала визначатися не стільки наявністю й ефективністю використання доступних для нього ресурсів,

скільки можливостями їхнього генерування в конкурентному потенціалі, що створює умови зростання конкурентоспроможності ФП в стратегічній перспективі. Усвідомлення такої обставини призвело до активізації наукового інтересу дослідників до проблематики управління конкурентним потенціалом ФП.

Слід також зважити на те, що кожне ФП з моменту його створення і протягом усього терміну існування намагається досягти найвищого рівня конкурентоспроможності порівняно з конкурентами, адже за рахунок цього воно зможе отримувати та збільшувати власні ефективність та прибуток, а також більш повно задовольнити швидко змінювані потреби споживачів фармацевтичної продукції. Все це вимагає від кожного ФП, що має на меті продовжувати ефективну діяльність протягом довгострокового періоду, сформувати ефективну систему управління власним потенціалом конкурентоспроможності.

Мета дослідження. Метою даної роботи є визначення методичних засад системного управління конкурентоспроможністю ФП; виявлення основних принципів формування та функціонування конкурентного потенціалу, як основи забезпечення конкурентоспроможності ФП.

Матеріали та методи. У процесі дослідження використовувалися методи: наукової абстракції; монографічного та системного аналізу.

Результати дослідження. Як свідчить вітчизняна практика, ФП повинні мати можливість протистояти конкуренції під загрозою збільшення тиску з боку конкурентних сил, тобто бути конкурентоспроможними. Конкурентоспроможність ФП визначається його потенціалом, який повинен бути достатнім для того, щоб утримати або розширити частку фармацевтичного ринку, яку вони утримують в умовах конкурентної боротьби. Системне управління конкурентоспроможністю ФП включає: здатність ФП виробляти конкурентоспроможну фармацевтичну продукцію; вміння розроблювати стратегію, націлену на підтримку високого рівня конкурентоспроможності; наявність чіткого організаційно-управлінського механізму; орієнтація в своїй діяльності на фармацевтичний ринок та систематична робота зі споживачами; наявність конкурентної стратегії та тактики дій по відношенню до конкурентів; вміння орієнтуватися в зовнішньому середовищі, яке включає сукупність державних законодавчих актів тощо.

Структура потенціалу ФП визначається: обсягом та якістю наявних ресурсів; здібностями співробітників, їх освітніми, кваліфікаційним, психофізіологічними та мотиваційними якостями; здібностями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси; інноваційними здібностями; інформаційними здібностями; фінансовими здібностями.

Виходячи з цього можна стверджувати, що конкурентний потенціал ФП - це систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та гарантує підприємству високий конкурентний статус.

Слід зазначити, що важливими задачами забезпечення конкурентоспроможності є: виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів які входять до складу конкурентного потенціалу; розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю.

Для системного управління конкурентоспроможністю ключовим моментом є коректний вибір об'єкта управління, в якості якого нами виділений конкурентний потенціал, а схема процесу управління конкурентоспроможністю може бути наведена таким чином (рис. 1).

Кожна підсистема управління характеризується своїми факторами, параметрами та показниками, впливаючи на які можливо досягнути головної цілі управління – підвищення рівня конкурентоспроможності. Головною метою системного управління конкурентоспроможністю є забезпечення інтегрального показника конкурентоспроможності або утримання на визначеному рівні кожного з елементів конкурентного потенціалу.

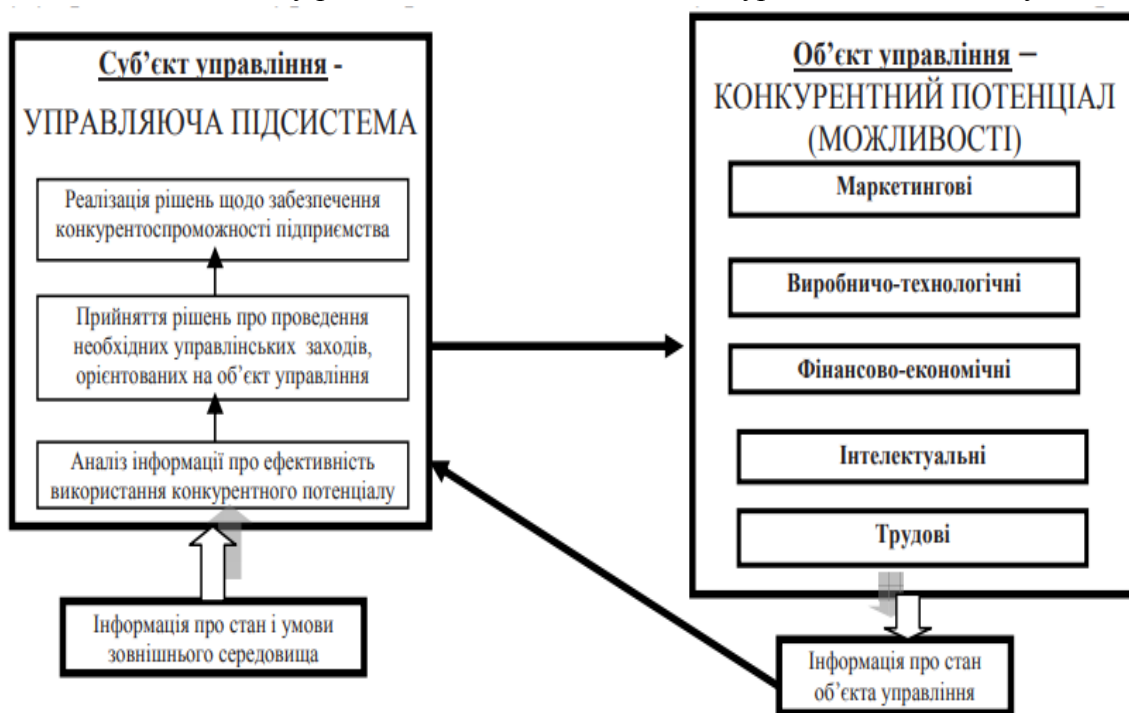


Рис. 1 Схема процесу системного управління конкурентоспроможністю

Важливим моментом є забезпечення оптимального, збалансованого функціонування елементів обох підсистем. Тільки в цьому випадку можливе забезпечення синергетичного ефекту, досягнення та відтворення стійких конкурентних переваг всієї системи.

Слід зазначити, що кожен з елементів наведеної вище схеми можна описати як складну відкриту підсистему систему факторів, які пов'язані та взаємодіють між собою відповідно до цілей ФП в умовах ефективного та раціонального управління ними. Крім того відкритість системи передбачає активний вплив зовнішнього середовища на кожну систему, що в свою чергу потребує адаптивності та адекватності в реагуванні на зміни будь-якого характеру. Оскільки проблема забезпечення конкурентних переваг на фармацевтичному ринку є однією з найбільш актуальних на сьогоднішній день, то виникає зустрічна необхідність в створенні на кожному ФП ефективної системи управління конкурентним потенціалом, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможність ФП, а також буде сприяти досягненню та утриманню конкурентних переваг та стійкої конкурентної позиції.

Висновки. В процесі теоретичного обґрунтування сутності системного управління конкурентоспроможністю було визначено основні принципи формування та функціонування конкурентного потенціалу: системний підхід; комплексне рішення; інтегрування та синергетика елементів. Наведена схема системного управління конкурентним потенціалом

забезпечує визначення структури конкурентного потенціалу, аналіз конкурентних переваг ФП, проведення діагностики та оцінку кожного елемента потенціалу, визначає синергетику елементів та інтегральну оцінку конкурентоспроможності ФП, з подальшою розробкою стратегії орієнтованою на зміцнення та розвиток конкурентного потенціалу.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

Дашутіна І. Ф.

Науковий керівник: Гладкова О. В.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

olgladkova25@gmail.com

Вступ. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності фармацевтичної компанії (КСФК) є стратегічною ціллю її діяльності в умовах ринку, для досягнення якої необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємства. Однак, управління КСФК не еквівалентне всій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а включає в себе ті функції, що пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії конкуренції, стимулюванням до реалізації стратегії, цільовою орієнтацією різних видів діяльності.

Мета дослідження. Довести необхідність використання системного підходу під час управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії.

Матеріали і методи. Під час дослідження використовувались праці вітчизняних та іноземних вчених-економістів присвячені питанням підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва. У якості методів дослідження були використані системний аналіз, метод узагальнення і синтезу, метод абстрактного мислення.

Результати дослідження. Оцінивши існуючі точки зору на сутність управління конкурентоспроможністю підприємства (КСП) було зроблено висновок, що під управлінням КСП розуміють аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають стратегію і політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у даній сфері діяльності суб'єкта господарювання, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування КСП, оперативне управління нею, забезпечення й підвищення ефективності управління в рамках певної системи КСП. При цьому суб'єктом управління КСП вважають систему КСП як інструмент управління нею, а об'єктом - техніко-економічний процес, у ході якого при створенні продукції формуються її конкурентні переваги.

Однак, на нашу думку, таке визначення концентрується на КСП продукції, а не самого підприємства, в той час як ці поняття повинні розглядатись системно. Також вважаємо недоцільним зводити суб'єкт управління КСП лише до системи КСП, адже, незважаючи на важливість застосування, системний підхід до управління КСП на більшості вітчизняних підприємств, у тому числі і фармацевтичних, на сьогодні відсутній, натомість здійснюються окремі заходи з такого управління.

На нашу ж думку, управління КСП є конкретною функцією менеджменту, що реалізується через здійснення загальних функцій (планування, організування, мотивування,