

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,

контролювання та регулювання) з метою підтримання чи підвищення КСП та його товарів, що є складовими єдиної системи. При цьому об'єктом управління КСП є елементи внутрішнього середовища підприємства (цілі, структура, завдання, технологія, ресурси), які безпосередньо із середини підприємства (на відміну від зовнішніх чинників) формують та підтримують конкурентні переваги власне підприємства та його товарів. Зовнішні ж чинники КСП недоцільно вважати об'єктом управління, оскільки вони в дуже незначній мірі контролюються підприємством. Виходячи з цього вважаємо, що управління КСФК є відкритою системою, що має входи і виходи, а також складається з керівної та керованої систем, що тісно взаємодіють, оскільки є органічно взаємопов'язаними. Керівна система містить ті складові елементи, які забезпечують процес управління компанією. До складу керованої системи входять елементи, які забезпечують безпосередній процес виробничої, господарської, комерційної та інших видів діяльності. Узагальнивши результати наукових праць та розглянувши їх через призму діяльності ФК, доцільно виділити наступні етапи циклічного процесу управління КСФК (рис.1).

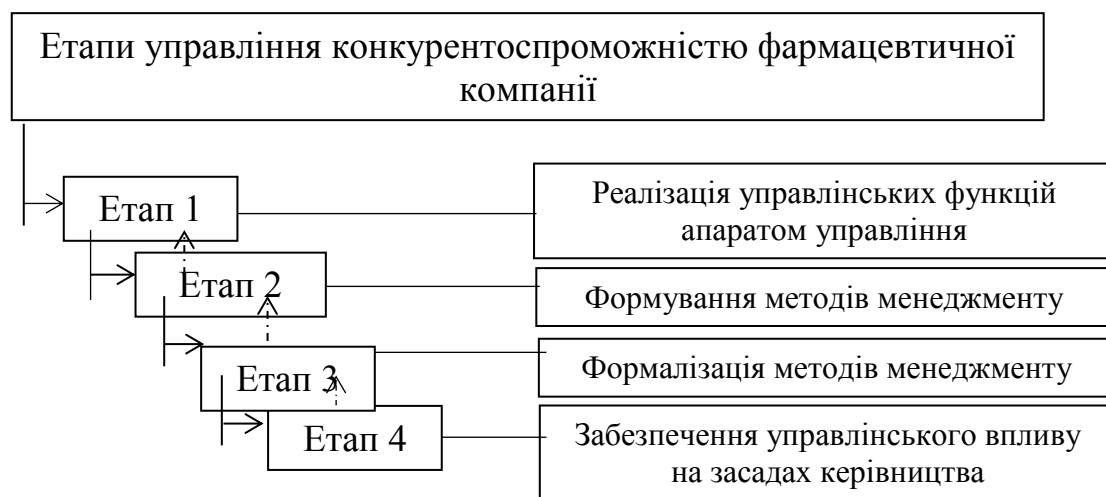


Рис. 1. Етапи управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії

Перший етап полягає в реалізації функцій, до яких належать будь-які види управлінської діяльності, наприклад: планування КСФК, управління розробкою технологій, конструюванням виробу, підрозділом, що спрямоване на підтримання й підвищення КСФК тощо. Це управлінська діяльність на всіх рівнях керівної системи організації: керівників організацій та їх заступників, начальників цехів, відділів, груп, дільниць, фахівців усіх напрямів (економістів, технологів, дослідників, енергетиків тощо). Таким чином, апарат управління, який зосереджений в керівній системі, у процесі управлінської діяльності має виконати своє основне завдання: створити систему методів менеджменту, тобто сукупність способів впливу керівної системи на керовану з метою забезпечення КСФК і отримання конкретних результатів (виготовлення й збут конкурентоспроможних ЛЗ та товарів медичного призначення, надання конкурентоспроможних послуг тощо).

Тому другим етапом процесу є формування методів менеджменту, тобто способів впливу керівної системи на керовану. До них можна віднести план виробництва конкурентоспроможних ЛЗ та товарів медичного призначення, план прискорення науково-технічного розвитку, технологічну документацію виготовлення продукції, матеріальні

стимули якісної праці, спрямовані на забезпечення КСФК тощо. Однак методи менеджменту, як правило, не можуть здійснювати управлінського впливу, оскільки здебільшого не набувають форми адміністративних важелів. Для забезпечення їх впливу методи менеджменту повинні пройти етап формалізації і, як результат, перетворитися в управлінські рішення.

Третій етап процесу саме і полягає у формалізації методів менеджменту, що супроводжується створенням механізмів їх трансформації в накази, розпорядження, вказівки тощо. Після цього управлінські рішення (формалізовані методи менеджменту) каналами прямого зв'язку надходять із керівної системи до керованої і здійснюють необхідний управлінський вплив, який забезпечує виконання виробничо-господарських операцій, виготовлення певних ЛЗ та товарів медичного призначення, надання послуг, досягнення виробничих, фінансових, економічних та інших результатів у сфері забезпечення КСФК. Рівень виконання керованою системою завдань, цілей прямо залежить від діяльності керівної системи.

При цьому керівництво виступає видом управлінської діяльності, який об'єднує трудові процеси всіх працівників організації, забезпечує реалізацію функцій і формування методів менеджменту, розробку і прийняття управлінських рішень, а також формалізує вплив керівної системи на керовану. Тому четвертим етапом процесу є забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва.

Керівництво - об'єднувальна функція у структурі категорій менеджменту, тобто виконує роль рушія, який визначає напрямки діяльності апарату управління, ефективність управлінських рішень, ступінь досягнення цілей організації.

Висновки. Вважаємо, що використання системного підходу в управлінні КСФК дозволяє здійснювати комплексне управління нею з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, здатних вплинути на конкурентоспроможність ФК.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Калошина С. С.

Науковий керівник: Лісна А. Г.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

yezjf@nuph.edu.ua

Вступ. Для стабілізації економіки України і створення передумов її подальшого розвитку потрібно формування надійного економічного механізму, використання накопиченого потенціалу необхідного для ефективного функціонування народного господарства, зокрема його основної ланки - підприємства. Передусім, в основу цього механізму повинні бути покладені інтереси суспільства, колективів і кожного робітника. Стан ресурсного потенціалу фармацевтичного підприємства (ФП) є передумовою для досягнення високого рівня конкурентоздатності ФП. Аналіз потенціалу ФП має випереджувати аналіз фармацевтичного ринку, оскільки без знання потенціалу неможливо визначити, яка саме частина ринку повинна найбільш детально вивчатися.