

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.

Мета дослідження. Метою даної роботи є дослідження формування та використання ресурсного потенціалу як основи підвищення ефективності та конкурентоспроможності фармацевтичного виробництва.

Матеріали та методи. У процесі дослідження використовувалися методи монографічного та системного аналізу.

Результати дослідження. В умовах ринкової економіки, яка характеризується високим рівнем конкуренції, забезпечення переваг ФП пов'язане з максимально повним використанням можливостей його ресурсного потенціалу. Ефективність ресурсного потенціалу є запорукою розвитку ФП і визначає його місце на фармацевтичному ринку поряд із функціонуючими там галузевими конкурентами. Особливої гостроти проблема набуває в силу обмеженості самих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів більш раціонального їх використання. Досвід успішних ФП підтверджує, що підвищення конкурентного статусу на ринку та ефективне функціонування у перспективі визначаються реальними можливостями ресурсного потенціалу.

Виділимо головні фактори, які впливають на формування ресурсного потенціалу ФП:

- загальне управління, яке включає оцінювання ефективності; дослідження творчості, технологій; управління проектами; соціальні функції. Виявляє і усуває все те, що заважає мінімізації витрат на одиницю фармацевтичної продукції;
- фінансове управління - оперує грошовою готівкою та включає функції контролю, розподілу засобів, одержання кредитів, сплату податків; займається інвестиціями;
- маркетинг - збут та його аналіз, реклама, пробний збут нової фармацевтичної продукції, дослідження ринків, міжнародний маркетинг;
- виробництво - управління запасами, трудові відносини, автоматизація, зміна моделей продукції, адаптація технологій;
- НДДКР - дослідження, нововведення, модернізація, проектування промислових споруд, вдосконалення виробничих технологій і технологій безпеки ФП.

Визначення ресурсного потенціалу ФП дозволяє знайти сумарний потенціал фармацевтичної галузі та створює основу для забезпечення сполученості суміжних ФП і виробництв, для виявлення витрат виробничих ресурсів. Уявлення про величину потенціалу дозволяє певною мірою керувати його характеристиками, в результаті чого забезпечується можливість цілеспрямованого впливу на віддачу ресурсів.

У сучасних умовах ресурсний потенціал ФП повинен відображати можливості виробництва фармацевтичної продукції, здатної стати конкурентним товаром на ринку.

Для того, щоб створити ресурсний потенціал, адаптований до ринкового середовища, необхідно мати не тільки оцінку його стану, а й оцінку резервів ресурсозбереження і подальшого розвитку. Якщо для першої оцінки достатньо сформулювати систему істинних і узагальнюючих показників, то для другої - необхідно врахувати певну сукупність факторів і умов використання ресурсів ФП.

Досягти високої ефективності функціонування та забезпечити конкурентоспроможність і довгостроковий сталий розвиток за рахунок повного та раціонального використання всіх наявних ресурсів ФП може лише за умови розроблення відповідного організаційно-управлінського механізму (рис. 1).

Представлений механізм є допоміжним інструментом створення необхідних передумов для успішної реалізації стратегії ФП, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності.

Виходячи з поставленого завдання, доцільно включити такі напрями управлінських дій: планування й обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності ФП; розроблення методів управління ресурсним потенціалом за функціональними напрямками; аналіз ресурсного потенціалу ФП у контексті його конкурентоспроможності. Базовими принципами формування механізму управління є комплексність та системність.



Рис. 1 Механізм управління ресурсним потенціалом для підвищення конкурентоспроможності ФП

Висновки. Отже, ресурсний потенціал ФП - це не тільки сукупність ресурсів, що є в розпорядженні ФП, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою фармацевтичного виробництва та отримання максимального прибутку. Він характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і включає не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та

їх джерела. Ресурсний потенціал з точки зору ФП як суб'єкта фармацевтичного ринку є важливим чинником, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності ФП. Управління ФП ґрунтується на узагальненій оцінці можливостей для забезпечення функціонування та стратегічного розвитку. Таку оцінку можна визначити інтегруючим поняттям «потенціал ФП». Як узагальнююче поняття, потенціал означає засоби, запаси і джерела, які є у наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної цілі, вирішення будь-якої задачі, а також можливості окремої людини, суспільства, держави в будь-якій галузі.

ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЮ КОМПАНІЄЮ

Мішук І. А.

Науковий керівник: Лісна А. Г.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

ingamishuk12@gmail.com

Вступ. Компанія являє собою систему, усередині якої відбувається безліч взаємозв'язаних процесів, які своїм функціонуванням визначають стан усієї організаційної системи. Процесний підхід – це розгляд всієї діяльності компанії як сукупності взаємодіючих процесів, що протікають усередині організаційної структури компанії і реалізують мету його існування. Світовий досвід показує, що динамічний розвиток фармацевтичного ринку, постійні зміни в зовнішньому середовищі та зростання конкуренції зумовлюють необхідність пошуку нових інструментів і методів управління фармацевтичними компаніями (ФК). Саме тому функціонування ФК відзначається необхідністю застосування процесного підходу до управління ними.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є виявлення переваг використання процесного управління у ФК.

Матеріали та методи. У даному дослідженні було використано методи: якісного аналізу і синтезу; порівняльного аналізу та абстрактно-логічний.

Результати дослідження. Сучасне зовнішнє середовище ФК характеризується надзвичайно високим рівнем складності, мінливості та невизначеності. В таких умовах головним завданням ФК стає швидке реагування на зміни і впровадження відповідних заходів в організації і здійсненні підприємницької діяльності. Аналіз фармацевтичного ринку і потреб споживачів, дослідження змін в їх потребах та поведінці стали основними, стратегічно важливими процесами ФК, що визначають усю подальшу її діяльність щодо створення лікарського засобу (ЛЗ), його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку.

Адекватне оперативне реагування на швидкоплинні зміни та зростаючу мінливість бізнес-середовища визначається організаційною побудовою системи управління ФК. Більшість ФК сьогодні побудовано за функціональним принципом та рівнями ієрархії. Такий підхід був закладений Ф. Тейлором і його розвиток протягом останнього століття призвів до поширення функціональних організаційних структур управління компаніями. Широке застосування функціональних структур управління, тим не менш створює значні ускладнення