

Висновки. Резюмуючи зазначимо, що дослідження фальсифікації лікарських засобів є критично важливим для гарантування безпеки та здоров'я населення і тому пропонуємо:

- залучати громадськість до боротьби з фальсифікацією;
- вдосконалити законодавство для посилення контролю якості лікарських засобів;
- розробити ефективну просвітницьку кампанію для підвищення рівня обізнаності населення щодо ризиків фальсифікації.

Вважаємо, що запропоновані заходи слугуватимуть основою для подальших кроків у вирішенні проблеми фальсифікації лікарських засобів та забезпеченні безпеки громадського здоров'я.

НАЛАГОДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ

Хачатрян Е.Т.

Науковий керівник: Коваленко С.М.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

svetlana_kovalenko77@ukr.net

Вступ. Побудова взаємовигідних стосунків з постачальниками є одним з принципів управління якістю. Важливість вибору постачальників пояснюється не тільки функціонуванням на ринку великої кількості постачальників однакових матеріальних ресурсів, але і тим, що він повинен бути надійним партнером виробника у реалізації його стратегії організації виробництва.

Мета дослідження. Визначення ролі процесу закупівлі в розвитку та успішному функціонуванні підприємства.

Матеріали та методи. метод порівняльного аналізу, а також логічний, системно-аналітичний, історичний методи; статистичний метод.

Результати дослідження. Взаємодіючи з постачальниками можна виділити такі ступені постачання: аналіз потреб і строків закупок; складання специфікацій; вибір постачальника. Узгодження оптимальних параметрів поставки; підготовка і розміщення замовлень на закупівлю; аналіз замовлень; контроль виконання замовлень. Компанії повинні використовувати методику повного врахування прямих і непрямих витрат, щоб впливати і розраховувати реальну ціну будь-якої закупки з урахуванням всіх витрат. Від вертикальної автономної структури – до горизонтальної інтегрованої. Так уже відмічалось, часто в системі постачання іноді працюють співробітники, які не здатні по-новому управляти ними, вони не володіють необхідними навиками. Насправді займатися постачанням повинні найкваліфікованіші і здібні люди в компанії, повністю лояльні керівництву і власникам; для цього компанія повинна забезпечити їм освіту, ротацію робочих місць і чітку схему кар'єрного росту.

Неможливо ефективно управляти системою постачання, не маючи коректної інформації. Керівники повинні досконало знати процеси використання всередині компанії, ринок поставок і економіку постачальників, розуміти, як змінюється потреби виробництва і сумарні витрати використання, інакше вони потраплять в вразливе положення по відношенню до постачальників конкурентам.

Висновки. Процес постачання є важливим елементом системи управління якістю підприємства, без належного функціонування якого неможлива успішна і тривала діяльність підприємства. А розвиток і підтримання партнерських стосунків являється запорукою спільного двостороннього вдосконалення.