

3. Андрейшина Н.Б. Концептуальний підхід щодо прогнозування попиту / Н.Б. Андрейшина // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. - №6. – С. 120-124.

## **АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТОКОВИМИ ПРОЦЕСАМИ У ФАРМАЦІЇ**

*Посилкіна О. В., професор, д.фарм.н.*

*Хромих А. Г., викладач, к.фарм.н.*

*Національний фармацевтичний університет*

Світовий та національний досвід господарювання свідчить, що прогресивною практикою підвищення конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств є впровадження логістичної концепції управління потоковими процесами. Особливої актуальності вона набуває в період кризи, коли фармацевтичні підприємства повинні організувати свою логістичну діяльність таким чином, щоб мінімізувати витрати, пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача. Тому головною метою логістичної концепції управління потоковими процесами є збалансування рівня сервісу та величини логістичних витрат, з одного боку, для підвищення конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств, а з іншого – підвищення якості й ефективності системи лікарського забезпечення населення. Використовуючи логістичну концепцію управління потоковими процесами, завдяки інтеграції закупівель фармацевтичних субстанцій і допоміжних матеріалів, виробництва та розподілу готових лікарських засобів, вітчизняні фармацевтичні підприємства можуть: досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості власної адаптації до запитів ринку; гарантувати певний логістичний сервіс споживачам і, тим самим, отримати додаткові конкурентні переваги на фармацевтичному ринку. Отже, запропоновані науково-практичні підходи щодо побудови й управління інтегрованими логістичними системами є актуальними та перспективними для подальшого сталого розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі.

Інтегрована логістика являє собою налагоджену взаємодію як між підрозділами фармацевтичних підприємств, так і між самими підприємствами в процесі логістичної діяльності, яка полягає у визначенні та забезпеченні реалізації їх спільних інтересів з метою виконання соціальних функцій щодо забезпечення населення ефективними та якісними лікарськими засобами та отримання економічних переваг, що в кінцевому підсумку забезпечує вигоди і для кінцевих споживачів (пацієнтів) завдяки підвищенню фізичної та цінової доступності фармацевтичної продукції та збереження її якості протягом всього фармацевтичного ланцюга постачань.

Як свідчить світова практика, утворення і функціонування інтегрованих логістичних систем сприяє: підвищенню продуктивності праці логістичного персоналу на 30-40 %; зменшенню вартості і часу обробки замовлень на 20-40 %; скороченню часу виходу продукції на ринок на 15-30 %; зниженню витрат

на закупівлю на 5-10 %; зменшенню обсягів запасів на 20-40 %; скороченню виробничих витрат на 10-15 %; збільшенню прибутку на 5-15 %. Тому найбільш ефективними і конкурентоспроможними у світі є ті ФП, які активно впроваджують технології й інструментарій інтегрованої логістики: Bayer AG, GlaxoSmithKline, Johnson & Johnson, Sanofi-Aventis, Pfizer Inc. та ін.

Вітчизняний та зарубіжний досвід також свідчить, що логістична інтеграція як важливий інструмент системи менеджменту якості дозволяє усунути й основні недоліки, характерні для фрагментованої логістики в фармацевті: недостатній рівень логістичного обслуговування клієнтів; створення надмірних запасів фармацевтичної продукції; невисоку оборотність обігових коштів; відсутність інформації про загальні логістичні витрати та неспроможність наскрізного управління ними; сповільнений і недостатній обмін інформацією між партнерами; недостатній рівень координації діяльності партнерів; відсутність наскрізного управління якістю фармацевтичної продукції; конфлікт цілей між партнерами; високий рівень логістичних ризиків при взаємодії партнерів тощо.

Інтегрований логістичний підхід, який базується на концепції «ланцюга цінностей», орієнтований на одержання переваг усіма учасниками ланцюга. Дослідження показали, що основними рівнями інтеграції при побудові інтегрованого фармацевтичного логістичного ланцюга є: логістичні процеси всередині кожного підрозділу фармацевтичного підприємства (організації); логістичні процеси між підрозділами фармацевтичних підприємств (організацій); логістичні зв'язки між фармацевтичними підприємствами (організаціями) в межах функціонування інтегрованих логістичних систем.

Основними цілями розробки й впровадження інтегрованих логістичних систем в фармацевті є: забезпечення необхідної якості фармацевтичної продукції; досягнення якості фармацевтичної продукції при конкурентоспроможному рівні витрат; своєчасна доставка фармацевтичної продукції конкретному споживачу; забезпечення споживача фармацевтичною продукцією в необхідному обсязі; забезпечення потреб споживача у фармацевтичній продукції у визначений термін і в потрібному місці тощо.

Проведений аналіз, дозволив сформулювати основні методологічні принципи побудови інтегрованих логістичних систем у фармацевті: системний та стратегічний підходи до управління логістичними системами на різних рівнях; оптимізація наскрізних логістичних витрат; логістична координація та інтеграція управлінням всіма потоковими процесами при реалізації цільової функції інтегрованої логістичної системи; інформаційний обмін між учасниками системи та інформаційна підтримка протягом усього життєвого циклу фармацевтичної продукції; пріоритет якості, наскрізна стандартизація та синхронізація всіх логістичних бізнес-процесів; зниження ризиків і невизначеності внаслідок забезпечення максимальної доступності та прозорості інформації; розвиток довгострокових взаємовигідних партнерських відносин тощо.

Таким чином, можна стверджувати, що впровадження інтегрованих логістичних систем у фармацевті сприятиме підвищенню прозорості діяльності всіх суб'єктів фармацевтичного ринку та їх інвестиційної привабливості, сприятиме

комплексному управлінню якістю, екологічними аспектами діяльності, ризиками і безпекою фармацевтичного виробництва відповідно до вимог міжнародних стандартів і вимог належних фармацевтичних практик GxP, а також дозволить оптимізувати обсяги всіх видів ресурсів, які використовуються в умовах розробки, виробництва, реалізації лікарських засобів.

## ІСНУЮЧІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Процай К. В., студент*

*Науковий керівник: Пипенко І. С., к.е.н., доцент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Для складання прогнозів, планів, прийняття ефективних рішень підприємству необхідно володіти об'єктивною інформацією про стан його конкурентного потенціалу, який є узагальнюючою динамічною характеристикою внутрішніх ресурсів підприємства та зусиль щодо їх оптимального використання для досягнення встановлених цілей. При формуванні бажаного (проектного) стану конкурентного потенціалу підприємства особливе місце займає процес його оцінювання: результати оцінювання виступають основою для прийняття рішень щодо ступеня залучення внутрішніх ресурсів та необхідності пошуку додаткових зусиль їх оптимального поєднання. Тому питання оцінювання конкурентного потенціалу підприємства набуває актуальності.

У сучасній науковій літературі не спостерігається однозначності поглядів щодо підходів до оцінювання конкурентного потенціалу підприємства.

Так, у більшості робіт процес оцінювання зводиться до визначення вартості конкурентного потенціалу підприємства. У інших роботах, поряд із вартісною, розглядається відносна (зрівняльна) оцінка.

Серед загальноприйнятих відокремлюються наступні: метод балів – дозволяє визначити основних конкурентів та місце, в конкурентній боротьбі підприємства, яке оцінюється й кількісно оцінити відставання від найбільш конкурентоспроможного підприємства; рейтинговий порівняльний аналіз – заснований на порівнянні між собою і розташуванні в певному порядку окремих показників оцінки результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; метод різниць – полягає у прямому визначенні переваг і недоліків підприємств-конкурентів за окремими індикаторами; метод рангів – передбачає порівняння об'єкта оцінки з групою підприємств-конкурентів та дозволяє визначити його місце в конкурентній боротьбі; економіко-математичне моделювання – розробка економічних моделей прогнозування розвитку потенціалу підприємства; SWOT – аналіз – оцінка внутрішнього середовища; STEP – аналіз – дозволяє охарактеризувати зовнішню економічну ситуацію комплексно, оцінюючи вплив чинників: суспільних, економічних і т.д; підхід І.Ансоффа – вибір однієї з чотирьох базових стратегій досягнення цілей стратегічного розвитку підприємства на ринку; підхід М.Портера – аналіз