

**ВАЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-ОРІЄНТОВАНОЇ  
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ  
НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

***Яцук Ірина Сергіївна***

*старша викладачка кафедри організації та економіки фармації  
з післядипломною підготовкою  
Одеський національний медичний університет  
м. Одеса, Україна*

***Унгурян Ліана Михайлівна***

*доктор фармацевтичних наук,  
професор кафедри організації та економіки фармації з післядипломною  
підготовкою  
Одеський національний медичний університет  
м. Одеса, Україна*

***Беляєва Оксана Іванівна***

*кандидат фармацевтичних наук,  
доцент кафедри організації та економіки фармації з післядипломною  
підготовкою  
Одеський національний медичний університет  
м. Одеса, Україна*

Швидкий прогрес сучасної економіки спонукає національні підприємства, включаючи фармацевтичні, радикально перебудувати свої управлінські підходи. Такі економічні коливання стали викликом для керівників, з якими вони раніше не зустрічалися, і, отже, вони не мають відповідних інструментів для їх подолання або ж не можуть підібрати потрібний. На сьогоднішній день одним з методів підвищення конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства є використання стратегії випередження. Ця стратегія включає у себе формування нових знань та застосування методології проектно-орієнтованого управління, що представляє собою комплексний підхід до управління інноваційним розвитком підприємства, враховуючи вплив конкурентного середовища, яке інтенсивно розвивається. Відтепер існує безліч тренінгових організацій, які на навчальних тренінгах дають управлінські кейси, існує достатньо літератури, в якій описуються вже існуючі інструменти, проте

сам процес впровадження вказаних інструментів залишається, скажемо так, поза увагою [1, с. 89–90].

На першому етапі нашого дослідження провели аналіз сучасного стану запровадження управлінського інструментарію на фармацевтичних підприємствах Одеської та Миколаївської областей і виявили, що вагомою проблемою є процес впровадження нових або ж удосконалення вже впроваджених інструментів управління. Це зумовлено тим, що, завершення навчання та отримання сертифікату, який підтверджує успішне проходження курсу, не гарантують, що керівник компанії зможе ефективно удосконалити існуючі або впровадити нові інструменти. Для власника або директора це є найважливішою складовою успішного управління, оскільки від цього буде залежати стратегічне планування діяльності і, що найважливіше, існування даного суб'єкта господарювання на фармацевтичному ринку, який динамічно розвивається. Кошти, які були витрачені на навчання і мали б стати “інвестиціями в майбутнє та прибуток”, стануть необґрунтованими витратами і не вплинуть на розвиток.

Беручи до уваги той факт, що на підприємстві існують процеси, які адаптовані саме під цінний кінцевий продукт компанії, то питання впровадження управлінського інструментарію без орієнтацію на бізнес – не призведе до отримання кінцевої цілі підприємства. Тому що, як правило, в таких випадках інструментарій працює окремо від процесів, що в свою чергу негативно відображається на результатах діяльності компанії віділому, особливо, якщо йдеться мова про реалізацію принципів належної фармацевтичної практики [3, с. 43–44].

При ефективному впровадженні інструментів управління, рутинні справи, нескінченні звіти, постійні проблеми, які з'являються при виникненні змін на підприємстві або ж на фармацевтичному ринку, відходять на другий план. Основна частина часу приділяється керівником для розробки стратегій розвитку, самовдосконалення, вдосконалення підлеглих, розвитку свого відділу та компанії в цілому. Зазначені фактори призводять до конкурентної стабільності бізнесу та компанії, а також до наявності висококваліфікованих професіоналів – цінного ресурсу компанії, який буде сприяти її прогресу, незалежно від обставин та змін на місцевому ринку. Існуюча функціональна система управління, яка використовується підприємствами, все більш не спроможна відповідати новим вимогам та темпам зростання, які відбуваються на фармацевтичному ринку [2, с. 30].

Отже, можемо зробити висновок, що актуальність питання впливу бізнес-орієнтованих інструментів управління на підприємство тільки посилюється. Сьогодні потрібне ідеальне рішення, яке дозволить об'єднати людей – ключовий ресурс компанії, інформацію та бізнес-

процеси для ефективного керування всіма аспектами діяльності фармацевтичного підприємства. Тому питання якісного впровадження бізнес-орієнтованої системи управління на фармацевтичному підприємстві залишається актуальним на сьогоднішній день.

### Література:

1. Ящук І. С., Унгурян Л. М., Беляєва О. І., Образенко М. С., Волощук Х. Ю. Навчання персоналу як один зі стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності фахівців фармацевтичних підприємств. *Одеський медичний журнал*. 2023. № 1. С. 89–92. DOI: 10.32782/2226-2008-2023-1-19

2. Posylkina O. V., Mala Zh. V. Actual questions of development management and competitiveness of pharmacy networks: identifying the main issues and key tendencies. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2015. № 4 (43). С. 28–33. URL: <https://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/8755/1/28-34.pdf>

3. Unhurian, L., Bielyaieva, O., Vyshnytska, I., Suschuk, N., Petkova, I. Implementation of standards of good pharmacy practice in the world: A review. *Asian Journal of Pharmaceutics*. 2018. 12(1). Pp. S42–S46 (Scopus). URL: <http://www.asiapharmaceutics.info/index.php/ajp/issue/view/82>