



*Міністерство охорони здоров'я України*

*Міністерство освіти і науки України*

*Асоціація «Український логістичний альянс»*



*Всеукраїнська громадська організація "Українська асоціація логістики"*

*Національний фармацевтичний університет*

*Кафедра управління та економіки підприємства*

## **МАТЕРІАЛИ**

**V науково-практичної конференції з міжнародною участю**

### **«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЛОГІСТИКИ»**

*(20–21 квітня)*

## **MATERIALS**

**of V scientific and practical conference with international participation**

### **«ACTUAL PROBLEMS OF INDUSTRIAL ECONOMY AND LOGISTICS DEVELOPMENT»**

*(20-21 april)*

**Харків**

**2017**

**УДК 330.101:615.1:658.7**

**Редакційна колегія:**

Головний редактор: проф. **Посилкіна О.В.**

Члени редакційної колегії: доц. **Літвінова О.В.**, викл. **Онищенко Я.Г.**

**Реєстр з'їздів, конгресів, симпозіумів та науково-практичних конференцій, які проводитимуться у 2017 р.: реєстраційне свідоцтво № 623 від 30.09.2016 р.**

**Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики:** матер. V міжнарод. наук.-практ. конференції з міжнар. участю 20-21 квітня 2017 р. / ред. кол.: О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова, Я.Г. Онищенко. – Х.: Вид-во НФаУ, 2017. – 521 с.

Збірник містить матеріали V науково-практичної конференції: обговорення наукових та практичних проблем активізації соціально-економічних процесів на рівні галузі, у т.ч. фармацевтичної, та розвитку логістичного потенціалу на макро-, мезо- та мікрорівнях із залученням вчених, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів та дослідників, докторантів, аспірантів, підприємців з України, Росії, Республік Білорусь, Узбекистан, Казахстан

*Матеріали подаються мовою оригіналу*

*За достовірність матеріалів відповідальність несуть автори*

## ЗМІСТ

| СТАТТІ   | 21 |
|--|----|
| <p><b>Посилкіна О.В., Літвінова О.В.</b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b></p>  | 22 |
| <p><b>Посилкіна О.В., Братішко Ю.С.</b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b></p>   | 35 |
| <p><b>Деренська Я.М.<sup>1</sup>, Доровський О.В.<sup>2</sup></b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна</i><br/> <i>ТОВ «ФК Здоров'я»<sup>2</sup>, Харків, Україна</i></p> <p><b>ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ НАЛЕЖНОЇ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ У ФАРМАЦІЇ</b></p>   | 56 |
| <p><b>Козирєва О. В.<sup>2</sup>, Козирєва А.К.<sup>2</sup></b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна</i><br/> <i>Київський національний університет імені Тараса Шевченка<sup>2</sup>, Київ, Україна</i></p> <p><b>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЦЕНТР-ПЕРИФЕРІЙНИХ ВІДНОСИН МІЖ РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ</b></p>   | 66 |
| <p><b>Котлярова В.Г.</b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>ВИЗНАЧЕННЯ НЕЗНИЖУВАНОВОГО ЗАПАСУ ВУГІЛЬНІ СИРОВИНИ НА КОКСОХІМІЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ</b></p>   | 78 |
| <p><b>Котлярова В.Г.<sup>1</sup>. Ващилін С.В.<sup>2</sup>.</b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна</i><br/> <i>ПАТ «Укрграфіт»<sup>2</sup>, Харків, Україна</i></p> <p><b>ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З КОМПЛЕКСНИМ ВИРОБНИЦТВОМ</b></p>   | 85 |
| <p><b>Krychkovska A.<sup>1</sup>, Hubytska I.<sup>1</sup>, Kurka M.<sup>1</sup>, Zayarnyuk N.<sup>1</sup>, Ivashyna M.<sup>2</sup>, Parashchyn Zh.<sup>1</sup>, Novikov V.<sup>1</sup></b><br/> <i><sup>1</sup>Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine</i><br/> <i><sup>2</sup>JSC «Halychpharm», Lviv, Ukraine</i></p> <p><b>FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF FUTURE WORKERS PHARMACEUTICAL INDUSTRY</b></p> | 97 |

|  |            |
|--|------------|
| <p><b>Літвінова О.В.<sup>1</sup>, Костюк Г.В.<sup>2</sup></b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна</i><br/> <i>ПАТ «Фармак»<sup>2</sup>, Київ, Україна</i></p> <p><b>АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ</b></p> | <b>106</b> |
| <p><b>Немогай Н.В., Напреев И.С.</b><br/> <i>Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь</i></p> <p><b>О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ – УЧАСТНИКА ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК</b></p>   | <b>116</b> |
| <p><b>Немогай Н.В., Напреев И.С.</b><br/> <i>Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь</i></p> <p><b>ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В АСПЕКТЕ РАВНОПРАВНОГО ПАРТНЕРСТВА</b></p>  | <b>127</b> |
| <p><b>Олимов Х.Қ.</b><br/> <i>Ташкентский фармацевтический университет, Ташкент, Республика Узбекистан</i></p> <p><b>РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПОЛИМЕРНЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПЛЁНОК С НАСТОЙКОЙ ПРОПОЛИСА</b></p>   | <b>137</b> |
| <p><b>Пономаренко М.С., Аугунас С.В.</b><br/> <i>Національна медична академія післядипломної освіти імені П.Л. Шупика, Київ, Україна</i></p> <p><b>ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ЛІКАРІВ І ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННІ МЕДИКАМЕНТОЗНОЮ ТЕРАПІЄЮ ПАЦІЄНТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ АМБУЛАТОРІЙ</b></p>       | <b>142</b> |
| <p><b>Сысоева М.О., Сорокина О.Н.</b><br/> <i>Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского, Украина</i></p> <p><b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ</b></p>   | <b>145</b> |
| <p><b>Федосеева А.А.</b><br/> <i>Национальный фармацевтический университет, Харьков, Украина</i></p> <p><b>ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b></p>  | <b>153</b> |

|  |            |
|--|------------|
| Хомутецька Н.І., Голуб А.Г.<br><i>Українська військово-медична академія, Київ, Україна</i><br><b>УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>  | <b>157</b> |
| <b>ТЕЗИ</b>  | <b>166</b> |
| <b>Секція 1 «СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РІВНІ ГАЛУЗІ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА»</b>   | <b>166</b> |
| <b>Баєва О.І.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЛІЗИНГУ ПЕРСОНАЛУ</b>  | <b>167</b> |
| <b>Горяинов А.Н.</b><br><i>Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства им. П.Василенко, Харків, Україна</i><br><b>ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОСТОЯНИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ. ПОДХОД К ОПИСАНИЮ СОСТОЯНИЙ ТРАНСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ</b>   | <b>170</b> |
| <b>Запашук Л.В.</b><br><i>Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, Україна</i><br><b>ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА</b>  | <b>173</b> |
| <b>Козирєва О. В.<sup>2</sup>, Козирєва А.К.<sup>2</sup></b><br><i>Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна</i><br><i>Київський національний університет імені Тараса Шевченка<sup>2</sup>, Київ, Україна</i><br><b>ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ У ПРОСТОРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ</b> | <b>176</b> |
| <b>Кушнір Т.Б.</b><br><i>Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна</i><br><b>ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>   | <b>179</b> |
| <b>Леськів О.А.</b><br><i>Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна</i><br><b>ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЯТОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АМКУ НА РЕКЛАМНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ</b>  | <b>182</b> |
| <b>Ломакіна О.С.<sup>1</sup>, Немцова А.А.<sup>2</sup>, Пономаренко Є.Г.<sup>1</sup></b><br><i>Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова<sup>1</sup>, Харків, Україна</i>  | <b>185</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i>   |            |
| <b>ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ</b>   |            |
| <b>Попова Т.В.</b><br><i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i>                         | <b>188</b> |
| <b>УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ВАЖЛИВОГО СУБ'ЄКТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ</b>          |            |
| <b>Почерніна Н.В.</b><br><i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i>                      | <b>190</b> |
| <b>РЕГІОНАЛЬНА АСИМЕТРІЯ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ З ІНШИМИ КРАЇНАМИ ЗА ЯКІСНИМИ ПОКАЗНИКАМИ</b>                           |            |
| <b>Салтанович Н.В.</b><br><i>Комитет економики Витебского облисполкома, Витебск, Республика Беларусь</i>                      | <b>194</b> |
| <b>НАПРАВЛЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛЫХ ПРЭДПРІЯТІЙ</b>   |            |
| <b>Селезньова Г.О.</b><br><i>Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків, Україна</i>             | <b>197</b> |
| <b>СИСТЕМА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>  |            |
| <b>Сенишин О.С.</b><br><i>Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна</i>                          | <b>199</b> |
| <b>НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМІ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ</b> |            |
| <b>Сенько І.В.</b><br><i>Гомельський філіал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь</i>              | <b>202</b> |
| <b>ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b>                                   |            |
| <b>Смачило В.В., Халіна В.Ю.</b><br><i>Харківський національний університет будівництва та архітектури, Харків, Україна</i>   | <b>205</b> |
| <b>НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ</b>   |            |
| <b>Смірнова П.В., Бугріменко Р.М.</b><br><i>Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна</i>     | <b>207</b> |
| <b>ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ</b>   |            |

|  |            |
|--|------------|
| <b>ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</b>  |            |
| <b>Смольнякова Н.М.</b><br><i>Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна</i><br><b>ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ</b>   | <b>210</b> |
| <b>Чирва Ю.Є.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ</b>  | <b>213</b> |
| <b>Секція 2 «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ»</b>   | <b>217</b> |
| <b>Bakina T.V.</b><br><i>Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, Ukraine</i><br><b>INTELLECTUAL PROPERTY OF THE ENTERPRISE AS A MANAGEMENT OBJECT</b>  | <b>217</b> |
| <b>Бугріменко Р.М., Смірнова П.В.</b><br><i>Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна</i><br><b>СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА</b>  | <b>218</b> |
| <b>Волкова Л.О.</b><br><i>Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, Україна</i><br><b>ВИКОРИСТАННЯ ПАРТИСІПАТИВНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>  | <b>222</b> |
| <b>Волкова Т.В.</b><br><i>Харківський національний автомобільно–дорожній університет, Харків, Україна</i><br><b>ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ВАНТАЖОПОТОКАМИ</b>  | <b>224</b> |
| <b>Воскобойнікова Г.Л.<sup>1</sup>, Довжук В.В.<sup>1</sup>, Довжук Н.Ш.<sup>1</sup>, Ліпська О.О.<sup>2</sup></b><br><i>Київський Міжнародний Університет<sup>1</sup>, Київ, Україна</i><br><i>Національний медичний університет імені о. О. Богомольця<sup>2</sup>, Київ, Україна</i><br><b>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ І ВИКЛИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ТА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ</b> | <b>226</b> |
| <b>Гомон М.В.</b><br><i>Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, Україна</i>   | <b>228</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <b>ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</b>  |            |
| <b>Круглякова В.В.</b><br><i>Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна</i><br><b>ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>  | <b>230</b> |
| <b>Літвінова О.В., Посилкіна О.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ФАРМАЦІЇ</b>   | <b>233</b> |
| <b>Півень О.П., Сліпченко Г.Д.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК НООТРОПНИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ І ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРЕПАРАТІВ</b>  | <b>235</b> |
| <b>Тімченко О.Д.</b><br><i>Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна</i><br><b>ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ</b>  | <b>238</b> |
| <b>Юринець З.В.<sup>1</sup>, Юринець Р.В.<sup>2</sup></b><br><i>Львівський національний університет імені Івана Франка<sup>1</sup>, Львів, Україна</i><br><i>Національний університет «Львівська політехніка»<sup>2</sup>, Львів, Україна</i><br><b>ПОСЛІДОВНО-ПАРАЛЕЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТА ПОТЕНЦІАЛОМ</b> | <b>241</b> |
| <b>Секція 3 «ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОЇ ІНТЕГРАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ»</b>  | <b>244</b> |
| <b>Бережна Н.Г.</b><br><i>Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П.Василенка, Харків, Україна</i><br><b>МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ РОБОТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ</b>  | <b>244</b> |
| <b>Волкова Т.В., Богомол Я.Р.</b><br><i>Харківський національний автомобільно – дорожній університет, Харків, Україна</i><br><b>ЩОДО ПИТАННЯ ВЗАЄМОДІЇ АВТОМОБІЛЬНОГО ТА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ТЕРМІНАЛІ</b>  | <b>246</b> |
| <b>Bondarieva I.V., Chamas R.</b><br><i>National University of Pharmacy, Kharkiv, Ukraine</i><br><b>STUDY THE EFFECTIVENESS OF THE EXISTENCE OF PHARMACY OF HORMONAL DRUGS</b>   | <b>249</b> |
| <b>Вороненко Д.В.</b>  | <b>250</b> |



|   |            |
|---|------------|
| <i>Українська військово-медична академія, Київ, Україна</i><br><b>НОВІ ВИКЛИКИ У МЕНЕДЖМЕНТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ПРОЕКТУ ЛЦЕНЗІЙНИХ УМОВ ПРОВАДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ З ОБІГУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ</b>                                      |            |
| <b>Гулягіна О.С.</b><br><i>Полоцький державний університет, Полоцк, Республіка Беларусь</i><br><b>ЦЕПЬ ПОСТАВОК: МОДЕЛИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ СЕТЕЙ ПЕТРИ</b>  | <b>253</b> |
| <b>Громовик Б.П., Мірошнікова І.О.</b><br><i>Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького</i><br><i>КЗ ЛОР «Обласна база спеціального медичного постачання», Львів, Україна</i><br><b>ТЕРМІНОЛОГІЧНА СУТНІСТЬ ОСВІТНЬОЇ ЛОГІСТИКИ</b> | <b>256</b> |
| <b>Деренська Я.М.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ</b>  | <b>258</b> |
| <b>Дядюк М.А.</b><br><i>Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна</i><br><b>ІНТЕГРОВАНІЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ</b>   | <b>261</b> |
| <b>Захарченко О.Г.</b><br><i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i><br><b>ЕНЕРГЕТИЧНІ ПОТОКИ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА</b>   | <b>265</b> |
| <b>Исайчикова Н.И.</b><br><i>Гомельський філіал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республіка Беларусь</i><br><b>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</b>  | <b>267</b> |
| <b>Капустник С.К.</b><br><i>Харківський національний економічний університет ім. Семе́на Кузне́ця, Харків, Україна</i><br><b>ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ТЕОРІЇ ІГОР ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА</b>   | <b>271</b> |
| <b>Карпенко А.Ф.</b><br><i>Гомельський філіал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО», Гомель, Республіка Беларусь</i><br><b>СОБСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ</b>   | <b>274</b> |
| <b>Карпенко А.Ф.</b><br><i>Гомельський філіал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО», Гомель,</i>  | <b>277</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <i>Республика Беларусь</i><br><b>РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</b>  |            |
| <b>Katerna Olga, Karpun Olga</b><br><i>Logistics department, National Aviation University, Kyiv, Ukraine</i><br><b>E-FULFILLMENT STRATEGIES</b>  | <b>280</b> |
| <b>Ковалёв М.Н.</b><br><i>Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь</i><br><b>ЛОГИСТИКА НОВОЙ ИНДУСТРИИ</b>   | <b>283</b> |
| <b>Онищенко Я.Г.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>СУЧАСНА «ЗЕЛЕНА» ЛОГІСТИКА</b>   | <b>285</b> |
| <b>Онищенко Я.Г., Онищенко А.О.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТА ЇХ ВРАХУВАННЯ В СУЧАСНІЙ ЛОГІСТИЦІ</b>  | <b>289</b> |
| <b>Слободянюк М.М.<sup>1</sup>, Самборський О.С.<sup>2</sup></b><br><i>Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна</i><br><i>Івано-Франківський національний медичний університет<sup>2</sup>, Івано-Франківськ, Україна</i><br><b>ЛОГІСТИЧНИЙ ЛАНЦЮГ ТА МЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОЇ МОДЕЛІ СТВОРЕННЯ НОВИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ</b> | <b>291</b> |
| <b>Смерічевська С.В.</b><br><i>Національний авіаційний університет, Київ, Україна</i><br><b>КЛЮЧОВІ ІМПЕРАТИВИ ДЕРЖАВНОГО ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖЕРИЗМУ</b>  | <b>294</b> |
| <b>Сумець О.М.</b><br><i>Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія», Харків, Україна</i><br><b>АЛГОРИТМ УХВАЛЕННЯ РІШЕННЯ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>   | <b>298</b> |
| <b>Сумець О.М., Короп А.В.</b><br><i>Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія», Харків, Україна</i><br><b>СТРАТЕГІЧНИЙ НАБІР СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА</b>   | <b>301</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <p><b>Sysoiev V.V.</b><br/> <i>Kharkiv National University of Economics, Kharkov, Ukraine</i><br/> <b>MULTI-CRITERIA SELECTION OF LOGISTICS INTERMEDIARIES</b></p>   | <b>303</b> |
| <p><b>Торяник Ж.І.</b><br/> <i>Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», Харків, Україна</i><br/> <b>СЕГМЕНТАЦІЯ КЛІЄНТІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ</b></p>  | <b>306</b> |
| <p><b>Устименко О.В.</b><br/> <i>Гомельський філіал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь</i><br/> <b>СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В СИСТЕМЕ КОММУНИКАЦИЙ</b></p>  | <b>309</b> |
| <p><b>Фархшатова О.В.</b><br/> <i>Європейський університет, Київ, Україна</i><br/> <b>УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМНО-РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ</b></p>   | <b>311</b> |
| <p><b>Шматенко О.П., Соломенний А.М., Дроздов Д.В.</b><br/> <i>Українська військово-медична академія, Київ, Україна</i><br/> <b>ВІЙСЬКОВО-ФАРМАЦЕВТИЧНА ЛОГІСТИКА</b></p>  | <b>313</b> |
| <p><b>Шматенко О.П., Соломенний А.М., Підлісний О.В.</b><br/> <i>Українська військово-медична академія, Київ, Україна</i><br/> <b>ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В МЕДИЧНІЙ СЛУЖБІ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ</b></p>  | <b>315</b> |
| <p><b>Секція 4 «ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ»</b></p>   | <b>318</b> |
| <p><b>Антоненко В.А.</b><br/> <i>Полоцкий государственный университет, Полоцк, Республика Беларусь</i><br/> <b>СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИМИДЖА ВУЗА</b></p>   | <b>318</b> |
| <p><b>Горяинов А.Н.</b><br/> <i>Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства им. П.Василенко, Харьков, Україна</i><br/> <b>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ КУРСОВ МИРОВЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЛОГИСТИКЕ</b></p> | <b>320</b> |
| <p><b>Демченко В.О., Рижов О.А.</b><br/> <i>Запорізький державний медичний університет, Запоріжжя, Україна</i><br/> <b>СУЧАСНІ ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ ДЛЯ</b></p>  | <b>323</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <b>ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ</b>   |            |
| <b>Керимов Р.В.</b><br><i>Полоцкий государственный университет, Полоцк, Республика Беларусь</i><br><b>НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА</b>  | <b>325</b> |
| <b>Корнієнко О.М., Фульмес Х.А.</b><br><i>Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького, Львів, Україна</i><br><b>ВИВЧЕННЯ РОЛІ МЕДИЧНИХ І ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ</b>   | <b>327</b> |
| <b>Кучмістов В.О., Кучмістова О.Ф.</b><br><i>Українська військово-медична академія, м. Київ, Україна</i><br><b>ВИВЧЕННЯ ЗАЦІКАВЛЕНОСТІ ПИТАННЯМ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРОВІЗОРІВ-ІНТЕРНІВ ЯК ЗАПОРУКИ ПРОФЕСІЙНОГО УСПІХУ ТА ЗАТРЕБУВАНОСТІ</b>  | <b>329</b> |
| <b>Сидоренко С.Д., Кирсанова О.Г.</b><br><i>Смоленский филиал РАНХиГС, Смоленск, Россия</i><br><b>ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ И СТРЕССАМИ В УСЛОВИЯХ ВУЗА</b>  | <b>332</b> |
| <b>Феденько С.М.</b><br><i>ДВНЗ «Івано-Франківський національний медичний університет», Івано-Франківськ, Україна</i><br><b>КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРОФІЛЮ</b>   | <b>335</b> |
| <b>Хомуцька Н.І., Голуб А.Г.</b><br><i>Українська військово-медична академія, Київ, Україна</i><br><b>ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ</b>  | <b>338</b> |
| <b>Секція 5 «СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ)»</b>  | <b>341</b> |
| <b>Білоус М.В.<sup>1</sup>, Рижов О.А.<sup>2</sup>, Шматенко О.П.<sup>1</sup>, Дроздов Д.В.<sup>1</sup></b><br><i>Українська військово-медична академія<sup>1</sup>, Київ, Україна</i><br><i>Запорізький державний медичний університет<sup>2</sup>, Запоріжжя, Україна</i><br><b>ІТ-АУТСОРСИНГ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ЛОГІСТИЦІ</b> | <b>341</b> |
| <b>Васильєв С.В.</b>   | <b>344</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ У СФЕРІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ</b>   |            |
| <b>Gladkova Olga, Vezhychanina Kseniia</b><br><i>National University of Pharmacy, Харків, Україна</i><br><b>PROSPECTS OF UKRAINIAN PHARMACEUTICAL MARKET DEVELOPMENT</b>  | <b>347</b> |
| <b>Gladkova Olga, Pidduda Daria</b><br><i>National University of Pharmacy, Харків, Україна</i><br><b>THE IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL CONTROLLING IN THE ENTERPRISE</b>   | <b>350</b> |
| <b>Гурєва С.М., Пивовар О.С.</b><br><i>Київський національний університет технологій та дизайну, Київ, Україна</i><br><b>ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФАРМАКО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ТВЕРДИХ ЛІКАРСЬКИХ ФОРМ В ПРОЦЕСІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ РОЗРОБКИ</b>                    | <b>353</b> |
| <b>Зарічкова М.В.</b><br><i>Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна</i><br><b>ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАКЕТУ В АПТЕЧНІ ЗАКЛАДИ УКРАЇНИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПОРЯДОК ОБЛІКУ</b>                                  | <b>355</b> |
| <b>Кабачна А.В., Шелкова Е.В., Кабачний О.Г., Горбань О.М.</b><br><i>Національна медична академія післядипломної освіти імені П.Л. Шупика, Київ, Україна</i><br><b>УДОСКОНАЛЕННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ ФОРМУЛЯРНОЇ СИСТЕМИ</b> | <b>358</b> |
| <b>Корнієнко О.М., Кучерепа Р.І.</b><br><i>Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького, Львів, Україна</i><br><b>ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ЗАКЛАДІВ</b>  | <b>361</b> |
| <b>Котвіцька А.А., Костюк В.Г.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ</b>  | <b>364</b> |
| <b>Лебединець В.О., Карамаврова Т.В.</b>  | <b>366</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ВИЗНАЧЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ЗАСТОСУВАННЯ ОПИТУВАЛЬНИХ ЛИСТІВ (ЧЕК-ЛИСТІВ) ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ СИСТЕМ ЯКОСТІ</b>   |            |
| <b>Mala Zh.V., Posylkina O.V.</b><br><i>National University of Pharmacy, Kharkov, Ukraine</i><br><b>STUDY OF FACTORS INFLUENCING THE DYNAMICS OF COMPETITIVENESS FOR SMALL PHARMACY NETWORKS</b>   | <b>370</b> |
| <b>Музика Т.Ф.</b><br><i>Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ АСПЕКТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКУВАЛЬНО-ПРОФІЛАКТИЧНИХ ЗАКЛАДІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ</b>  | <b>372</b> |
| <b>Сушарина І.В.<sup>1</sup>, Немченко А.С.<sup>2</sup>, Хоменко В.М.<sup>2</sup></b><br><i>Донецький національний медичний університет<sup>1</sup>, Україна</i><br><i>Національний фармацевтичний університет<sup>2</sup>, Україна</i><br><b>ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ГРОМАДСЬКОГО РУХУ ТА РОЗРОБКА КЛАСИФІКАЦІЇ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ФАРМАЦІЇ</b> | <b>374</b> |
| <b>Толочко В.М., Артюх Т.О.</b><br><i>Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ ЗАЛУЧЕНОСТІ СПЕЦІАЛІСТІВ ФАРМАЦІЇ ЯК ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ</b>   | <b>377</b> |
| <b>Fedoseeva Alina, Penkin Yuriy</b><br><i>National University of Pharmacy, Kharkov, Ukraine</i><br><b>OPERATIONAL ROBOTS AS A TECHNOLOGICAL BASIS OF WORK ORGANIZATION PHARMACIES OF "NEW TYPE"</b>   | <b>380</b> |
| <b>Секція 6 «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАРМАКОЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ»</b>   | <b>383</b> |
| <b>Бездітко Н.В., Федірко В.О.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ ЦІНОВОГО ДІАПАЗОНУ ГІПОТЕНЗИВНИХ ЛІКАРСЬКИХ ПРЕПАРАТІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ ТА ЙОГО ДИНАМІКИ В 2014-2016 РР.</b>   | <b>383</b> |
| <b>Богдан Н. С.<sup>1</sup>, Паламар А.О.<sup>1</sup>, Шпичак О. С.<sup>2</sup>, Горошко О.М.<sup>1</sup>.</b>   | <b>385</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <p><i>ВДНЗ України «Буковинський державний медичний університет»<sup>1</sup>, Чернівці<br/>Україна</i></p> <p><i>Національний фармацевтичний університет<sup>2</sup>, Харків, Україна</i></p> <p><b>НАУКОВА ОЦІНКА НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ<br/>ПРОГРАМИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ АСОРТИМЕНТУ<br/>ПРОТИВИРАЗКОВИХ ПРЕПАРАТІВ В УКРАЇНІ</b></p> |            |
| <p><b>Gerasymova O.O., Tzhatirani Riyameke, Suleiman Omer Khalid</b></p> <p><i>Department of Pharmacoeconomics, National University of Pharmacy, Kharkov,<br/>Ukraine</i></p> <p><b>ABC/VEN-ANALYSES RESULTS OF CHRONIC GASTRITIS<br/>PHARMACOTHERAPY IN THE HOSPITAL</b></p>  | <b>387</b> |
| <p><b>Зарипова Н.Т.</b></p> <p><i>Ташкентський фармацевтичний університет, Ташкент, Республіка Узбекистан</i></p> <p><b>АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫХ<br/>ДОБАВОК</b></p>  | <b>389</b> |
| <p><b>Котвіцька А.А., Волкова А.В., Горецька І.В.</b></p> <p><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДОПОМОГИ ХВОРИМ, ЯКІ<br/>ПОТРЕБУЮТЬ ТРАНСПЛАНТАЦІЇ ПЕЧІНКИ</b></p>   | <b>395</b> |
| <p><b>Котвіцька А.А., Коробова Є.С.</b></p> <p><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>КЛІНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО<br/>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІТЕЙ РАНЬОГО ВІКУ З ГОСТРИМ ПРОСТИМ<br/>БРОНХІТОМ НА ТЕРИТОРІАЛЬНОМУ РІВНІ</b></p>   | <b>397</b> |
| <p><b>Котвіцька А.А., Прокопенко О.С.</b></p> <p><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРОБЛЕМИ ХВОРОБИ<br/>ПАРКІНСОНА У РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ</b></p>  | <b>400</b> |
| <p><b>Кубарєва І.В., Кононенко О.В., Воропаєва М.О.</b></p> <p><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ<br/>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАКЦИНАМИ ДЛЯ ПЛАНОВОЇ<br/>ВАКЦИНОПРОФІЛАКТИКИ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ</b></p>  | <b>403</b> |
| <p><b>Левицька О.Р.</b></p> <p><i>Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького, Львів,<br/>Україна</i></p> <p><b>АНТИГІПЕРТЕНЗИВНІ ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ У ПРОФІЛАКТИЦІ</b></p>   | <b>404</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <b>ГОСТРИХ ПОРУШЕНЬ МОЗКОВОГО КРОВООБІГУ:<br/>ФАРМАКОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ</b>   |            |
| <b>Матяшова Н.О.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ СПОЖИВАННЯ МАКРОЛІДІВ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ СНД</b>   | <b>408</b> |
| <b>Немченко А.С., Куриленко Ю.Є.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ ДОСТУПНОСТІ ОСНОВНИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ<br/>ЛІКУВАННЯ СЕРЦЕВОЇ НЕДОСТАТНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ<br/>ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ</b>   | <b>410</b> |
| <b>Немченко А.С., Міщенко В.І., Тімофєєв С.В., Винник О.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНИХ АКТИВ ЩОДО ОБІГУ СПЕЦІАЛЬНИХ<br/>ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ</b>  | <b>411</b> |
| <b>Немченко А.С., Подгайна М.В., Балинська М.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ СОРБЕНТІВ У ЛІКУВАННІ ВІРУСНИХ ДІАРЕЙ У<br/>ДІТЕЙ</b>   | <b>413</b> |
| <b>Олійник Н.М.</b><br><i>Національна медична академія післядипломної освіти імені П.Л. Шупика,<br/>Медична компанія «іlaya», Київ, Україна</i><br><b>ІННОВАЦІЙНІ БІОМЕДИЧНІ ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ ДЛЯ ПРОГРЕСИВНОЇ<br/>ТЕРАПІЇ</b>  | <b>414</b> |
| <b>Панфілова Г.Л., Корж Ю.В., Цурікова О.В., Сокурєнко І.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ ЕКСПЕРТНОГО ОПИТУВАННЯ ОНКОЛОГІВ ТА<br/>ГЕМАТОЛОГІВ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ<br/>ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОНКОГЕМАТОЛОГІЧНИХ<br/>ХВОРИХ В УКРАЇНІ</b> | <b>417</b> |
| <b>Пестун І.В., Тіманюк І.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ<br/>ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ</b>  | <b>420</b> |
| <b>Сімонян Л.С., Немченко О.А.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ ФАРМАКОТЕРАПІЇ ХВОРИХ<br/>ПОХИЛОГО ВІКУ НА ПНЕВМОНІЮ</b>   | <b>422</b> |



|  |            |
|--|------------|
| <p><b>Толочко В.М., Адонкіна В.Ю.</b><br/> <i>Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна</i></p> <p><b>ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ НА СХЕМИ ХІМІОТЕРАПІЇ, ЩО ВИКОРИСТОВУВАЛИСЬ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ХВОРИХ НА РАК МОЛОЧНОЇ ЗАЛОЗИ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ АНАЛІЗУ «МІНІМІЗАЦІЯ ВИТРАТ»</b></p> | <b>424</b> |
| <p><b>Цурікова О.В.</b><br/> <i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i></p> <p><b>РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО СЕГМЕНТУ РИНКУ ПРОТИПУХЛИННИХ ПРЕПАРАТІВ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ У ХІМІОТЕРАПІЇ ГОСТРИХ ЛЕЙКОЗІВ У ДИНАМІЦІ РОКІВ</b></p>  | <b>426</b> |
| <p><b>Шматенко О.П., Руденко В.В., Плешкова О.В.</b><br/> <i>Українська військово-медична академія, Київ, Україна</i></p> <p><b>МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ФАРМАКОЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДОМ «ВИТРАТИ – ЕФЕКТИВНІСТЬ»</b></p>   | <b>429</b> |
| <p><b>Чухрай І.Л.</b><br/> <i>Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького, Львів, Україна</i></p> <p><b>РАЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ СПОЖИВАННЯ ПРОБІОТИКІВ</b></p>  | <b>432</b> |
| <p><b>Шунькіна С.Є., Савченко О.О.</b><br/> <i>Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького, Львів, Україна</i></p> <p><b>ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ НЕЙРОПАТІЙ</b></p>  | <b>435</b> |
| <b>Секція 7 «РЕЗУЛЬТАТИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СТУДЕНТІВ»</b>   | <b>438</b> |
| <p><b>Аксьонов С.О., Бакіна Т.В.</b><br/> <i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i></p> <p><b>ПРИНЦИПИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ</b></p>  | <b>438</b> |
| <p><b>Алдажарова И.С., Атимтайкызы А.А., Жакипбеков К.С</b><br/> <i>Медицинский университет, Астана, Республика Казахстан</i></p> <p><b>АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АПТЕЧНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН</b></p>  | <b>441</b> |
| <p><b>Амиржанова А.С., Жакипбеков К.С., Шукирбекова А.Б.</b><br/> <i>Медицинский университет, Астана, Республика Казахстан</i></p> <p><b>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН</b></p>   | <b>443</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <p><b>Бойко О.В., Ситнік Ю.О., Смерічевська С.В.</b><br/> <i>Національний авіаційний університет, Київ, Україна</i><br/> <b>НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТРАНСПОРТНІЙ ЛОГІСТИЦІ</b></p>  | <b>445</b> |
| <p><b>Габрієльян А.Є., Чатченко Т.В</b><br/> <i>Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Харків, Україна</i><br/> <b>ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b></p>   | <b>448</b> |
| <p><b>Гаибназарова Д.Т., Касимова Д.Б.</b><br/> <i>Ташкентский фармацевтический университет, Ташкент, Республика Узбекистан</i><br/> <b>ВАЛИДАЦИЯ ВЭЖХ МЕТОДИКИ КОЛИЧЕСТВЕННОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ АЗИТРОМИЦИНА В СУБСТАНЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ПРАВИЛЬНОСТЬ</b></p>           | <b>451</b> |
| <p><b>Гапоненко В.О., Садовська І.І., Смерічевська С.В.</b><br/> <i>Національний авіаційний університет, Київ, Україна</i><br/> <b>СТАН СИСТЕМИ ТЕНДЕРНИХ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ</b></p>   | <b>453</b> |
| <p><b>Derbessaly K.A., Zhakipbekov K.S., ArystanovZh.M.</b><br/> <i>Astana Medical University, Astana, Republic of Kazakhstan</i><br/> <b>THE CURRENT STATE AND THE DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF PHARMACEUTICAL LABOUR MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN</b></p> | <b>456</b> |
| <p><b>Замковий Д.В.</b><br/> <i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i><br/> <b>ЗАСТОСУВАННЯ НЕТАРИФНИХ ЗАХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b></p>   | <b>458</b> |
| <p><b>Зінченко В.В., Кукіна Н.В.</b><br/> <i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i><br/> <b>ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ: АСПЕКТИ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА</b></p>                           | <b>460</b> |
| <p><b>Канибекова Д.Т., Гладкова О.В.</b><br/> <i>Національний Фармацевтичний Університет, Харків, Україна</i><br/> <b>САМОСТРАХУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ</b></p>   | <b>463</b> |
| <p><b>Крапиневич Н.Н.</b><br/> <i>Гомельський філіал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь</i><br/> <b>АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ВУЗА</b></p>  | <b>466</b> |
| <p><b>Круглова А.В., Мещерякова О.М.</b><br/> <i>Полоцкий государственный университет, Новополоцк, Республика Беларусь</i></p>   | <b>468</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <b>СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА</b>  |            |
| <b>Лисенко В.С., Гладкова О.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>                    | <b>474</b> |
| <b>Локтева А.О.</b><br><i>Полоцкий государственный университет, Новополоцк, Республика Беларусь</i><br><b>ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА НА РЫНКЕ ТРУДА</b>                                  | <b>478</b> |
| <b>Маджар В.О., Почерніна Н.В.</b><br><i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i><br><b>МАКРОЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.</b>                          | <b>481</b> |
| <b>Makrayeva S.N., Tulemissov S. K., Zhakipbekov K.S.</b><br><i>Astana Medical University, Astana, Republic of Kazakhstan</i><br><b>COMMUNICATION SKILLS ARE THE MAIN COMPETENCES OF A PHARMACEUTIST</b>      | <b>483</b> |
| <b>Орел Д.Г., Гладкова О.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>РОЗШИРЕННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ З БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ</b>                                  | <b>485</b> |
| <b>Плотникова И.И.</b><br><i>Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия», Харьков, Украина</i><br><b>ОБЩЕЕ И РАЗНОЕ В КОНЦЕПЦИЯХ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ</b>                           | <b>488</b> |
| <b>Подпрядова О.В., Хрипунова Д.М., Дячек В.В.</b><br><i>Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Харків, Україна</i><br><b>ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ</b> | <b>490</b> |
| <b>Сєрова А.В., Гладкова О.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА</b>                                 | <b>494</b> |
| <b>Сєрова В.В., Бакіна Т.В.</b><br><i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i><br><b>СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ В РАМКАХ</b>                              | <b>497</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <b>КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ</b>   |            |
| <b>Tayshygarina M.I., Zhakipbekov K.S., Shukirbekova A.B.</b><br><i>Astana Medical University, Astana, Republic of Kazakhstan</i><br><b>STUDYING THE INVESTMENT POTENTIAL PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF KAZAKHSTAN: MODERN CONDITION AND PROSPECT</b>  | <b>500</b> |
| <b>Ткачук М.Ю., Смерічевська С.В.</b><br><i>Національний авіаційний університет, Київ, Україна</i><br><b>КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ: ІНТЕГРАЦІЯ МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ</b>  | <b>502</b> |
| <b>Чучман Ю.Ю. Кукіна Н.В.</b><br><i>Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна</i><br><b>ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ</b>  | <b>506</b> |
| <b>Шевель К.І., Гагін О.Є, Гармаш О.М.</b><br><i>Національний авіаційний університет, Київ, Україна</i><br><b>АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ</b>  | <b>508</b> |
| <b>Шкарупа Е.О., Гладкова О.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>   | <b>510</b> |
| <b>Жук В.А., Пенкін Ю.М.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕЛЕФАРМАЦІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ РЕФОРМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я</b>   | <b>513</b> |
| <b>Сохацька Г.В.</b><br><i>Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна</i><br><b>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНІХ ІННОВАЦІЙ</b>   | <b>515</b> |
| <b>Manasov N.K., Datkhaev U.M., Shopabaeva A.R.</b><br><i>Asfendiyarov Kazakh National Medical University, Almaty, Republic of Kazakhstan</i><br><b>ANALYSIS OF KAZAKHSTAN PHARMACEUTICAL MARKET OF DRUGS USED IN THE TREATMENT OF DIABETES IN THE FRAMEWORK OF CREATION OF PHARMACEUTICAL CLUSTERS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN</b> | <b>518</b> |

**CTATTI**

**Посилкіна О.В., Літвінова О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

## **Стратегічні аспекти управління потенціалом інноваційного розвитку фармацевтичної галузі**

Обґрунтована актуальність й основні риси інноваційної моделі розвитку вітчизняної фармації. Визначені головні індикатори розвитку інноваційних процесів у фармацевтичній галузі. Доведено, що одним із найбільш перспективних організаційно-економічних механізмів стимулювання інноваційного розвитку фармації є створення фармацевтичних / біофармацевтичних кластерів. На підставі експертного опитування визначені переваги кластерної моделі інноваційного розвитку фармації і досліджені фактори, що гальмують її впровадження.

### **Постановка проблеми**

Своєчасне забезпечення населення якісними і доступними за ціною лікарськими засобами (ЛЗ) є важливою складовою системи національної безпеки країни. Сьогодні поточний стан вітчизняної фармацевтичної галузі є незадовільним з точки зору національної безпеки. Із рекомендованого ВООЗ Примірного переліку ЛЗ, необхідних для задоволення базових потреб країн, що розвиваються, в Україні відсутні 32% необхідних препаратів. На цей час на фармацевтичному ринку України значно більше, ніж у попередні роки, асортимент ЛЗ представлений генеричними аналогами, що складають 94%, і тільки 6% препаратів є оригінальними. Імпортні ЛЗ домінують на ринку у вартісному вираженні (до 60%). Цей факт негативно впливає на експортно-імпорتنний баланс України, розвиток вітчизняної фармацевтичної промисловості та національної фармацевтичної науки, що робить країну залежною від імпорту фармацевтичної продукції у випадку виникнення глобальних чи локальних надзвичайних ситуацій і становить під загрозу національну безпеку.

Ситуація, що сьогодні склалася у вітчизняній фармації, обумовлена низкою системних проблем:

1) економічною демотивацією вітчизняних фармвиробників. Високий рівень інфляції, високі відсоткові ставки за кредитами, зростання тарифів на газ та енергоносії, висока вартість капітального будівництва, демпінгова політика азійських країн – усі ці чинники, за оцінками експертів, знижують конкурентоспроможність вітчизняних фармвиробників до 50%;

2) дефіцит висококваліфікованих кадрів для фармацевтичної галузі, який обумовлений як незадовільною матеріально-технічною базою ВНЗ, так і неналежною практичною підготовкою випускників, а також недостатньою орієнтованістю програм підготовки спеціалістів фармації на ринкові потреби і вимоги сучасної охорони здоров'я;

3) відсутність сучасних механізмів фінансування наукових досліджень і розробок ЛЗ. Без наявності достатнього об'єму високорентабельних інноваційних препаратів у продуктових портфелях вітчизняних фармвиробників вони змушені конкурувати за рахунок ціни і реклами, що безумовно призводить до вимивання їх власних фінансових ресурсів і гальмує подальший розвиток. А інвестори зацікавлені лише вкласти кошти в ті проекти, які забезпечують прибуток в короткій перспективі та не вимагають великих ризикованих інвестицій;

4) недостатній рівень українського патентного законодавства та практики його застосування відповідно до вимог до вимог міжнародних стандартів;

5) відсутність сучасних систем управління якістю на багатьох вітчизняних фармацевтичних підприємствах (ФП) та ін.

Основною метою державної політики України щодо розвитку національної фармацевтичної промисловості на період до 2020 року є створення умов для її переходу на інноваційну модель розвитку, що повинне привести до зростання забезпеченості населення, закладів охорони здоров'я ЛЗ вітчизняного виробництва при загальному забезпеченні споживачів до середньоєвропейського рівня як за кількісними, так і за якісними показниками.

## **Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Різні аспекти інноваційного розвитку фармацевтичної галузі досліджувалися у роботах Громовика Б.П., Доровського А.В., Крикавського Є.В., Мнушко З.М., Нікітіної І.В., Пашкова В.М., Віннік О., Тіманюк В.М. та ін., але Прикладні дослідження щодо доцільності створення фармацевтичного / біофармацевтичного (БФ) кластеру в Харківській області і аналізу факторів, які гальмують цей процес, до цих пір не походилися.

### **Формування цілей статі**

Метою даної роботи є обґрунтування інноваційної парадигми розвитку вітчизняної фармації й організаційно-економічного механізму її реалізації у вигляді створення фармацевтичних / БФ кластерів.

### **Виклад основного матеріалу**

Сутністю інноваційної моделі розвитку економіки, яка стала панівною доктриною економічного зростання в економічно і технологічно розвинутих країнах світу, а також в країнах із позитивною динамікою техніко-економічних змін, є широкомасштабне введення в господарській обіг через інноваційні процеси таких продуктів інтелектуальної праці, як передові технології, науково-технічні розробки та інші об'єкти прав інтелектуальної власності науково-технічної сфери, а також запровадження ефективних організаційно-управлінських рішень з метою їх комерціалізації або отримання соціально-економічного ефекту [2].

Головними завданнями вітчизняної фармації на шляху переходу до інноваційної моделі розвитку є:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фармвиробників завдяки гармонізації національних стандартів щодо розробки й виробництва ЛЗ з міжнародними вимогами;
- стимулювання розробки і виробництва інноваційних ЛЗ і підтримка експорту вітчизняної фармацевтичної продукції, в тому числі завдяки впровадженню нових механізмів фінансування інноваційних розробок;



- захист внутрішнього ринку від недоброякісної конкуренції і вирівнювання умов доступу на ринок як для вітчизняних, так і зарубіжних виробників;
- подальша модернізація і технологічне переоснащення вітчизняної фармацевтичної промисловості;
- усунення надлишкових адміністративних перемін щодо реєстрації вітчизняних ЛЗ і забезпечення належного контролю їх якості;
- розвиток локалізації виробництва іноземних ФК на території України з метою залучення інвестицій для модернізації діючого виробництва і будівництва нових ФП із паралельним запуском галузевого інноваційного циклу;
- створення сучасної інфраструктури для розробки інноваційних препаратів з використанням останніх досягнень науки і техніки та застосуванням сучасних інноваційних платформ;
- удосконалення підготовки спеціалістів фармації у відповідності з вимогами часу, з орієнтацією на формування ключових компетенцій, адекватних викликам сучасного стану розвитку фармацевтичної галузі.

Фахівці вважають, що сьогодні для здійснення інноваційних «проривів» у фармації потрібні науково-дослідницькі кадри хіміків та біологів зі знаннями у сфері фундаментальної медицини. Для цього необхідне відкриття нових спеціальностей і створення нових спеціалізацій у ВНЗ. Потрібне оновлення науково-методичної бази навчального процесу, підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу, а також оснащення ВНЗ сучасним обладнанням. Доцільна організація стажування для викладачів й аспірантів в іноземних ФК і провідних зарубіжних ВНЗ, особливо, що стосується фахівців з фармакології, клініцистів, технологів [3].

Головними індикаторами розвитку інноваційних процесів у фармацевтичній галузі, на думку авторів, можуть бути:

- кількість зареєстрованих у визначеному порядку і впроваджених на ринок інноваційних ЛЗ;

- кількість створених високотехнологічних хімічних і біотехнологічних виробництв субстанцій;
- кількість створених й успішно функціонуючих науково-дослідних центрів й науково-дослідних університетів, здатних проводити дослідження на належному рівні і впроваджувати в охорону здоров'я сучасні ЛЗ;
- обсяги залучення приватних інвестицій у розвиток фармацевтичної галузі;
- кількість нових робочих місць для персоналу, зайнятого в процесах розробки, впровадження у виробництво і виводу на ринок інноваційних ЛЗ;
- темпи зростання обсягів експорту ЛЗ.

В умовах переходу до інноваційної моделі розвитку вітчизняної фармації потребує докорінної перебудови система фінансового забезпечення науково-дослідної й інноваційної діяльності зі створення ЛЗ.

Однією з форм фінансування впровадження результатів наукових розробок у країнах Європейського Союзу та у США є венчурний капітал. При цьому процес венчурного фінансування супроводжується підвищеним ступенем ризику порівняно з іншими альтернативними джерелами фінансування, високими нормами доходу та ступенем залучення венчурного інвестора у процес управління про інвестованої компанії. Вважають, що перевагою інвестування венчурним капіталом є отримання в повному обсязі фінансування, необхідного для всіх видів діяльності зі впровадження розробки. Однак в Україні спостерігається недостатність умов для створення національних венчурних фондів, які б акумулювали кошти національних інвесторів і здійснювали б успішне інноваційне інвестування на постійній основі. Саме тому, не відмовляючись від вже усталених на світовому інвестиційно-інноваційному ринку організаційно-правових форм інвестування в інноваційні проекти слід запропонувати національній інноваційній системі варіативну низку структур подібного функціонального призначення, спеціально пристосованих для здійснення такої специфічної діяльності. В межах національної інноваційної системи слід розглянути доцільність створення

варіативних структур подібного призначення більш адаптованих до українських реалій [5].

Виходячи з цього, інноваційне законодавство має чітко визначити джерела фінансування заходів інноваційної реструктуризації фармацевтичної промисловості, якими мають стати: 1) власні кошти підприємств, шляхом: заохочення активної інвестиційної поведінки суб'єктів господарювання, сприяння створенню виробничих об'єднань з метою концентрації фінансових ресурсів і подальшого їх спрямування на інноваційну реструктуризацію; 2) державні інвестиційні ресурси шляхом: запровадження нових підходів у проведенні державної інноваційної політики, зокрема за допомогою венчурного капіталу; кредитування інноваційних проектів на пільгових умовах, а також на умовах майнового забезпечення і державних гарантій їх повернення; 3) ресурси фінансово-кредитної сфери, шляхом розширення цільового банківського кредитування за пріоритетними напрямками інноваційної реструктуризації промислових підприємств; 4) іноземний капітал, завдяки розробленню гнучкої системи стимулювання іноземного інвестування у промисловість за напрямками інноваційної реструктуризації; сприяння діяльності іноземних інвесторів за довгостроковими інноваційно-інвестиційними проектами.

Проте, застосування цих заходів неможливе без запровадження спеціальних правових режимів, зокрема, щодо найбільшого сприяння виробникам інноваційних ЛЗ або створення особливих умов господарювання для фармацевтичних виробників, що розробили конкурентоздатну фармацевтичну продукцію завдяки істотному зниженню витратності її виготовлення.

Як свідчать світовий досвід, в якості ефективного організаційного-економічного механізму активізації інноваційного розвитку фармацевтичної галузі слід визначити створення фармацевтичних / БФ кластерів. Під фармацевтичним / БФ кластером слід розуміти групу географічно локалізованих взаємопов'язаних фірм розробників інновацій ЛЗ, фармбіотехнологій, ВНЗ, технопарків, бізнес-інкубаторів та інших організацій,

які доповнюють один одного і посиляють як власні конкурентні переваги, так і переваги кластеру в цілому.

Головними вимогами щодо створення фармацевтичного / БФ кластеру є наявність в регіоні провідних науково-дослідних центрів (установ), розвинута клінічна і доклінічна база необхідна для розробки і впровадження продукції кластеру в охорону здоров'я, а також наявність загально визнаного ВНЗ, здатного здійснювати на сучасному рівні підготовку фахівців в галузі хімії, фармації, біотехнології, медицини, клінічної фармакології.

Умовою ефективного функціонування фармацевтичного / БФ кластеру є партнерська взаємодія університетів, бізнесу і держави.

Саме університетом належить провідна роль у цьому партнерстві. Але це потребує і докорінної зміни моделі функціонування університетів і їх трансформації в так звані науково-дослідні університети (НДУ), які мають певні відмінності від традиційних університетів [3]:

- широкий і точно визначений спектр дослідних робіт;
- націленість діяльності на досягнення економічної доцільності;
- активна участь у створенні інноваційної інфраструктури: / венчурних фондів, бізнес-інкубаторів, стартапів та ін.

Наукові центри фармацевтичних / БФ кластерів, створені на базі НДУ й НДІ – учасників кластеру повинні здійснювати на госпрозрахунковій основі дослідження за замовленнями ФП і МОЗ України. Створений у межах кластеру офіс трансферу технологій сприятиме ефективній реалізації процесу комерціалізації наукових досліджень і розробок, здійснюваних на базі наукових центрів кластерів. Важливою умовою ефективної взаємодії фармацевтичної науки і освіти, з одного боку, і бізнесу – з іншого, є одержання науковими центрами інформації стосовно потреб фармацевтичного бізнесу у наукових дослідженнях, знаннях, компетенціях для формування власної стратегії R&D і формування дослідницьких програм розвитку наукових шкіл з врахуванням інтересів кластеру.

Ефективна діяльність фармацевтичного / БФ кластеру потребує і цілеспрямованої та відповідальної діяльності держави для усунення існуючих розривів в ланцюгу «наука-виробництво-ринок». Держава повинна взяти на себе функцію створення адекватних сучасним умовам механізмів фінансування інноваційної діяльності і формування необхідної нормативно-правової бази.

З метою визначення доцільності створення БФ кластеру у Харківській області і дослідження переваг кластерної моделі розвитку вітчизняної фармації на кафедрі управління та економіки підприємства було проведене експертне опитування на підставі попередньо розробленої анкети. В анкетуванні приймали участь 254 фахівця: керівники й менеджери ФП, науковці, керівники й працівники центрів проведення доклінічних і клінічних досліджень ЛЗ, керівники і представники контрольно-аналітичних лабораторій, дистриб'юторських компаній, аптечних закладів та ін. 57,3% респондентів підтримують ідею створення БФ кластеру у Харківській області; 32,6% не підтримують цю ідею; 11,1% – ускладнюються з відповіддю.

Серед головних переваг кластерної моделі розвитку фармації регіону респонденти визначили наступні: перспективи надання податкових пільг і підвищення доступності кредитних ресурсів для учасників БФ кластеру; підвищення інвестиційної привабливості ФК – членів БФ кластеру і розширення їх можливостей щодо залучення інвестицій; пріоритети учасників БФ кластеру щодо одержання держзамовлень; можливість консолідованого лобіювання інтересів учасників БФ кластеру в різних органах влади; інтеграція необхідних ресурсів й капіталу учасників кластеру для реалізації «проривних інноваційних проектів; можливості реалізації ефективної кадрової політики завдяки тісній співпраці освіти і бізнесу в межах БФ кластеру та ін. (рис. 1). Узгодженість висновків експертів оцінювалася на підставі розрахунку коефіцієнту конкордації (W) і критерію Пірсона ( $\chi^2$ ). Розраховані для даного дослідження показники W,  $\chi^2$  дорівнюють відповідно 0,77 і 109,2, що підтверджує не випадковість одержаних результатів.

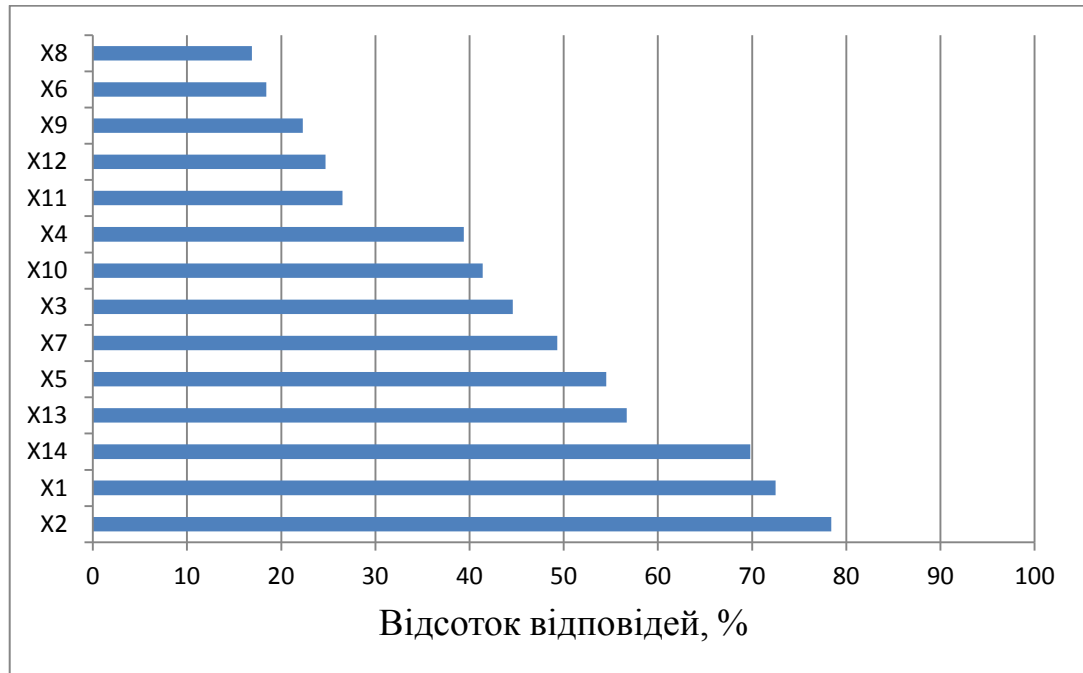


Рис. 1. Гістограма розподілу висновків експертів стосовно переваг кластерної моделі розвитку фармації регіону

X<sub>1</sub> – підвищення інвестиційної привабливості компаній БФ кластеру і розширення їх можливостей щодо залучення інвестицій; X<sub>2</sub> – перспективи одержання податкових пільг і підвищення доступності кредитних ресурсів для учасників кластеру; X<sub>3</sub> – розширення можливостей щодо придбання учасниками кластеру ринкової інформації; X<sub>4</sub> – створення умов для ефективної взаємодії науки, освіти та виробництва завдяки механізму державно-приватного партнерства; X<sub>5</sub> – інтеграція необхідних ресурсів і капіталу для реалізації «проривних» інноваційних проектів і програм; X<sub>6</sub> – запровадження «дієвого механізму комерціалізації перспективних об'єктів інтелектуальної власності і створення офісу трансферу технологій; X<sub>7</sub> – можливості реалізації ефективної кадрової політики завдяки тісній співпраці фармацевтичного бізнесу і освіти; X<sub>8</sub> – формування ефективної інноваційної інфраструктури в межах кластеру; X<sub>9</sub> – стимулювання розвитку сучасної виробничої бази фармвиробників й науково-дослідної і лабораторної бази наукових центрів й освітніх структур; X<sub>10</sub> – підвищення потенціалу конкурентоспроможності і розвитку учасників кластеру на підставі інноваційної платформи і активного просування бренду кластеру; X<sub>11</sub> – створення умов для більш ефективного просування інноваційної продукції на зовнішні ринки; X<sub>12</sub> – зниження витрат і підвищення ефективності відповідних науково містких послуг завдяки синергетичного ефекту і уніфікації підходів в інжинірингу, менеджменту якості; інформаційних технологіях логістиці; X<sub>13</sub> – можливості консолідованого лобювання інтересів учасників кластеру в різних органах влади; X<sub>14</sub> – підвищення можливості учасників кластеру щодо одержання держзамовлень.

Також із залученням експертів біли визначені причини, які гальмують створення в регіоні БФ кластеру (рис. 2). На думку експертів, до них

відносяться: нерозвинутість механізмів державно-приватного партнерства і відсутність належної підтримки з боку держави кластерної моделі розвитку вітчизняної фармації; неналежне нормативно-правове забезпечення розвитку в Україні кластерних ініціатив; недостатня зацікавленість керівників ФП, дистриб'ютерських компаній, аптечних мереж щодо об'єднання у великі науково-виробничі системи; недостатній доступ учасників кластерних об'єднань до кредитних та інвестиційних ресурсів, потрібних для реалізації крупних інноваційних проектів; відсутність належної інноваційної інфраструктури; слабка матеріально-технічна ВНЗ фармацевтичного (медичного) профілю і галузевих НДІ, які працюють у сфері створення ЛЗ і фармацевтичних технологій; обмежена кількість і недостатній рівень підготовки інноваційних менеджерів і фахівців з трансферу технологій, обізнаних на специфіці фармацевтичного ринку та ін. Коефіцієнт конкордації (W) за результатами дослідження дорівнював 0,84, критерії Пірсона ( $\chi^2$ ) – 103,2, що свідчить про достатній рівень узгодженості думок експертів з цього питання.

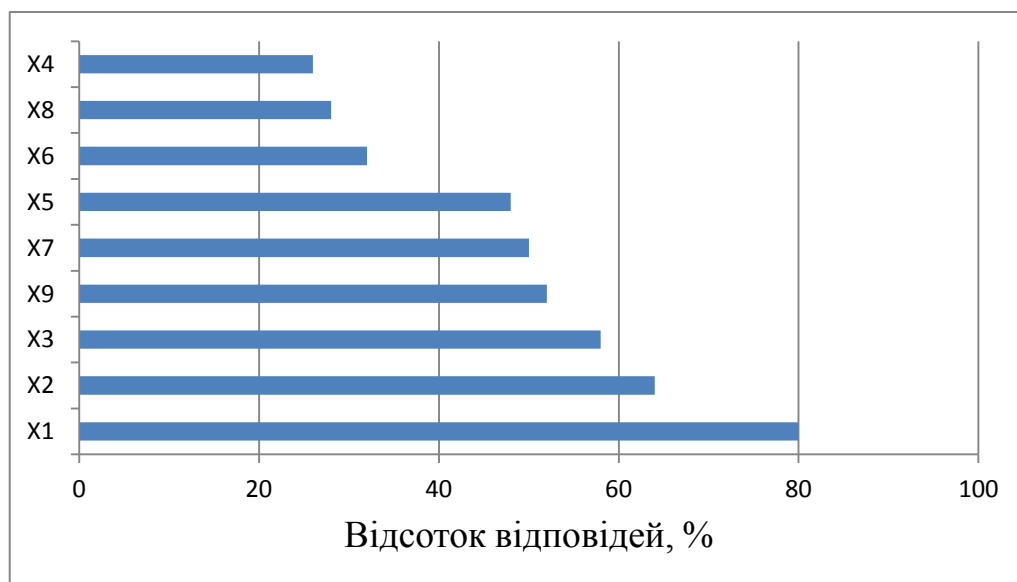


Рис. 2. Гістограма розподілу причин, які на думку експертів гальмують впровадження БФ кластеру в Харківській області

X<sub>1</sub> – нерозвинутість механізмів державно-приватного партнерства і відсутність підтримки з боку держави кластерних ініціатив; X<sub>2</sub> – відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку в

Україні кластерних ініціатив взагалі і у фармацевтиці зокрема;  $X_3$  – недостатня зацікавленість керівників ФП, ФК щодо об'єднання у великі науково-виробничі системи;  $X_4$  – загроза втрати гнучкості і бюрократизація місцевих органів влади;  $X_5$  – слабка матеріально-технічна база науково-дослідних лабораторій ВНЗ фармацевтичного (медичного) профілю і НДІ;  $X_6$  – обмежена кількість і недостатній рівень підготовки інноваційних менеджерів і фахівців з трансферу технологій, обізнаних на специфіці фармацевтичного ринку;  $X_7$  – відсутність належної інноваційної інфраструктури в галузі;  $X_8$  – відсутність належних комунікацій між наукою і бізнесом;  $X_9$  – високий рівень корупції у частині державного фінансування наукових програм, фінансування з позабюджетних фондів та проведення тендерів.

Отже, успішна реалізація кластерної моделі розвитку вітчизняної фармацевтиці потребує системних підходів щодо усунення тих факторів, які гальмують кластерні ініціативи в Україні в цілому і у фармацевтичній галузі зокрема. Ефективність роботи кластеру в багатьох залежить від протекціоністської політики держави та регіональних органів влади, які мають створювати сприятливі умови для його функціонування. Реалізація інноваційної моделі розвитку вітчизняної фармацевтиці потребує всебічної підтримки з боку держави інноваційно активних підприємств і формування сприятливого середовища для їх функціонування.

При цьому важливо зазначити, що особливості державної інноваційної політики у фармацевтичній галузі полягають, з одного боку, з необхідності реалізації соціальних гарантій для забезпечення населення достатньою кількістю якісних, ефективних і безпечних ЛЗ по доступній ціні, з іншого боку, у необхідності створення і стимулювання сприятливого клімату для інноваційного підприємництва й інвестування у високовартісні технології і тривалі цикли фармрозробки, формуванні механізмів зацікавленості бізнес-середовища в прийнятті сьогодні таких ключових рішень, гарантований прибуток від успішної реалізації яких буде одержаний не раніше 3-5 років. І потім, ця політика повинна забезпечувати збалансований державний бюджет при реалізації державних гарантій в межах програм пільгового лікарського забезпечення окремих груп хворих і державних закупівель.

Системне вирішення проблем інноваційного розвитку вітчизняної фармацевтиці потребує розробки відповідної Програми, яка повинна передбачати



локалізацію всього процесу створення інноваційних ЛЗ, починаючи від скринінгу, наукових досліджень і розробок до їх запуску у виробництво й доведення до споживачів. При цьому також повинно бути вирішене питання яким чином інноваційні ЛЗ, розроблені вітчизняними ФК, можуть бути включені до протоколів лікування та методик терапії [7]. Важливою складовою Програми повинна також стати розробка практично-орієнтованої моделі підготовки фахівців фармації, здатних проводити дослідження і здійснювати трансфер фармацевтичних технологій у відповідності з вимогами міжнародних стандартів. До того ж в Програмі повинні бути чітко визначені механізми державно-приватного партнерства, які дозволять впровадити сучасні підходи до фінансування інноваційних проектів, пов'язаних зі створенням ефективних ЛЗ, здійснювати розподіл ризиків, пов'язаних з реалізацією цих проектів і створювати умови для залучення інвестицій.

#### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

1. Досліджені системні проблеми, які обумовлюють незадовільний поточний стан вітчизняної фармацевтичної галузі.
2. Визначена сутність і головні завдання інноваційної парадигми розвитку вітчизняної фармації. Запропоновані індикатори розвитку інноваційних процесів у фармації.
3. Обґрунтований такий організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку вітчизняної фармації як створення фармацевтичних / БФ кластерів.
4. Із залученням 254 експертів досліджені переваги реалізації кластерної моделі інноваційного розвитку фармації Харківської області і фактори, які гальмують її впровадження.
5. В подальшому плануються дослідження щодо організаційної побудови БФ кластеру у Харківській області.

## Перелік використання джерел інформації

1. Кизим Н.А. Формирование инновационных кластеров экономики знаний в Харьковской области / Н.А. Кизим, В.И. Чередник, А.В. Доровский // Проблемы экономики. – 2009. – № 4. – С. 12-20.
2. Крикавський Є.В. Спеціальні економічні зони та кластерна політика України / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко // Бізнесінформ. – 2011. – № 11. – С. 4-7.
3. Козюра Т. Формирование кластеров в РФ как механизма инновационного развития фармацевтической отрасли // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 2. – С. 199-202.
4. Никитина И.В. Регуляторная система российской фармацевтической отрасли и ее влияние на организационно-экономический механизм развития инновационного предпринимательства // Научные исследования молодых ученых. – 2014. – № 3 (47). – С. 78-86.
5. Пашков В.М. Господарсько-правова характеристика інноваційного промислового виробництва лікарських засобів // Медицинское право. – 2011. – № 6 (86). – С. 26-34.
6. Посилкіна О.В. Створення фармацевтичних кластерів України на підставі логістичного менеджменту та міжнародних стандартів якості / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2011. – № 3. – С. 24-31.
7. Тищенко А.Н. Социально-экономическое значение и характерные черты фармации / А.Н. Тищенко, А.В. Доровской // Проблемы экономики. – 2013. – № 3. – С. 13-20.
8. Фарат О.В. Проблеми розвитку інноваційних кластерів промислових підприємств / О.В. Фарат, В.П. Залуцький // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2 (164). – С. 229-237.

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

**Посылкина О.В., Литвинова Е.В.**

Обоснована актуальность и основные черты инновационной модели развития отечественной фармации. Определены главные индикаторы развития инновационных процессов в фармацевтической отрасли. Доказано, что одним из наиболее перспективных организационно-экономических механизмов стимулирования инновационного развития фармации является создание фармацевтических / биофармацевтических кластеров. На основании экспертного опроса определены преимущества кластерной модели инновационного развития фармации и исследованы факторы, тормозящие ее внедрения.

## **STRATEGIC ASPECTS IN MANAGEMENT OF POTENTIAL INNOVATIVE DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY**

**Posilkina O.V., Litvinova E.V.**

It has substantiated the urgency and main features of innovative development model of domestic pharmacy. The main indicators of innovative processes development in the pharmaceutical industry are identified. It has proved that one of the most promising organizational and economic mechanisms for stimulating the innovative development of pharmacy is the creation of pharmaceutical / biopharmaceutical clusters. On the basis of the expert survey, it has determined certain advantages of the cluster innovative development model of pharmacy and it has investigated the factors that inhibiting its implementation.

УДК 65 : 334 : 316.354 : 316.42 (614.2 + 615.1)

**Братішко Ю.С. Посилкіна О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

[bratishko@i.ua](mailto:bratishko@i.ua)

### **АНОТАЦІЯ**

У статті висвітлені актуальні питання управління соціальною відповідальністю вітчизняних фармацевтичних підприємств. Визначена сутність та складові соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу. Дана характеристика внутрішній та зовнішній соціальній відповідальності фармацевтичних компаній. Розроблена методика оцінки соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств. У статті доведена необхідність

створення науково-практичних засад розвитку соціальної відповідальності у фармації.

*Ключові слова:* соціальна відповідальність, фармацевтичний бізнес, фармацевтичне підприємство.

## **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

Як показує досвід провідних фармацевтичних компаній (ФК) світу, сьогодні вони повинні усвідомити власну роль в житті країни, прагнути до перетворення у високотехнологічні, екологічно небайдужі, соціально відповідальні організації, які здатні забезпечувати населення якісними, безпечними та доступними за ціною лікарськими засобами (ЛЗ), необхідними для підвищення якості життя населення. Тільки за цих умов у ФК є можливість йти шляхом розвитку, враховуючи власні та суспільні потреби. Проведені дослідження довели, що провідні зарубіжні ФК значно випереджають вітчизняні у реалізації концепції соціальної відповідальності та сталого розвитку, соціальної політики та екологізації виробництва, визначивши ці аспекти як першочергові у порівнянні з економічною ефективністю діяльності. Здійснюючи інвестування в соціальний капітал та екологічну сфери, зарубіжні компанії поширюють свою діяльність на глобальному рівні. Вони використовують ресурсо- і енергозберігаючі технології, втілюють в життя довгострокові соціальні проекти, і, як результат, отримують додаткові вигоди у вигляді наданих державою пільг, формування лояльності споживачів, встановлення партнерських відносин з клієнтами та ін. На відміну від них, більшість українських ФК у внутрішньофірмовому менеджменті акцентують увагу на економічному боці бізнес-процесів, і не приділяють достатньо уваги розвитку соціальної відповідальності. А такий однобічний підхід до управління суперечить концепції стратегічної конкурентоспроможності та сталого розвитку. Отже, для досягнення високого конкурентного статусу вітчизняним ФК необхідно формувати, оцінювати та розвивати власну систему соціальної відповідальності шляхом впровадження сучасних досягнень науки.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

У фармації шляхи управління соціально-економічним розвитком та соціально відповідальною діяльністю ФП розроблялись у роботах Котвіцької А. А. [4, 5, 8-10, 19], Книша Є. Г. та Ткаченко Н. О. [14, 15], Мнушко З. М. [6, 7], Немченко А. С. [8-10], Партишева О. [11], Пономаренка М. С. [12], Посилкіної О. В. та Братішко Ю. С. [1-3, 13], Толочка В. М. [16-18] та інших вчених. Але, не зважаючи на значний науковий внесок цих науковців, недостатньо опрацьованими залишаються методичні аспекти формування і комплексного управління належною системою соціальної відповідальності на вітчизняних ФП в умовах впровадження на них систем менеджменту якості, що робить актуальним подальшу розробку даної проблематики.

### **ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ**

Отже, сьогодні актуальним є аналіз існуючих форм та напрямків соціально відповідальної діяльності ФП для розробки заходів з підвищення ефективності управління соціально відповідальною діяльністю вітчизняних ФП.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою статті є дослідження існуючого рівня розвитку соціальної відповідальності суб'єктів фармацевтичної галузі, актуальних форм та напрямків реалізації соціальних програм вітчизняними ФП, а також розробка та апробація галузевої методики оцінки соціальної відповідальності ФП.

Об'єктом дослідження є форми, методи і результати соціально відповідальної діяльності вітчизняних і зарубіжних фармацевтичних компаній.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в такому: визначено сутність та значення соціальної відповідальності ФП в умовах розвитку інтеграційних процесів і менеджменту якості; визначено складові та форми соціальної відповідальності ФП; розроблено галузеву методику оцінки соціальної відповідальності ФП.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сьогодні під концепцією соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу (СВФБ) слід розуміти систему поглядів на усвідомлення сутності, принципів, методів, підходів до формування, оцінки та управління соціальною відповідальністю на всіх рівнях управління фармацевтичною галуззю та суб'єктами фармацевтичного ринку.

СВФБ передбачає: забезпечення населення якісними, ефективними, безпечними та доступними за ціною лікарськими засобами; створення умов для розвитку професійної відповідальності працівників фармацевтичної галузі відповідно до вимог соціальних норм; забезпечення умов екологічно чистого виробництва і сприяння поліпшенню екологічної ситуації в місцях присутності виробничих потужностей ФП; участь у регіональних соціальних програмах розвитку територій і реалізацію власних соціальних проектів.

Об'єкти СВФБ наведені на рис. 1. Суб'єктом СВФБ виступає менеджер із соціальної відповідальності. Складовими СВФБ сьогодні є (рис. 2): відповідальність перед пацієнтами та споживачами за своєчасне забезпечення ефективними, безпечними та доступними за ціною лікарськими засобами (ЛЗ); відповідальність за екологічну безпеку перед місцевим співтовариством; відповідальність за нормотворчу діяльність та сприяння розвитку професійної та вищої освіти; відповідальність перед бізнес-середовищем (постачальниками; інвесторами; бізнес-партнерами; податковими та фінансово-кредитними установами; конкурентами); відповідальність перед суб'єктами системи охорони здоров'я (перед лікувальними закладами, перед лікарями, фармацевтами та провізорами); відповідальність перед суспільством, суспільними організаціями та засобами масової інформації; відповідальність перед персоналом та профспілками; відповідальність перед акціонерами та власниками, які реалізуються як у вигляді внутрішньої та зовнішньої відповідальності з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.



Рис. 1. Об'єкти (стейкхолдери) СВФБ [власна розробка]

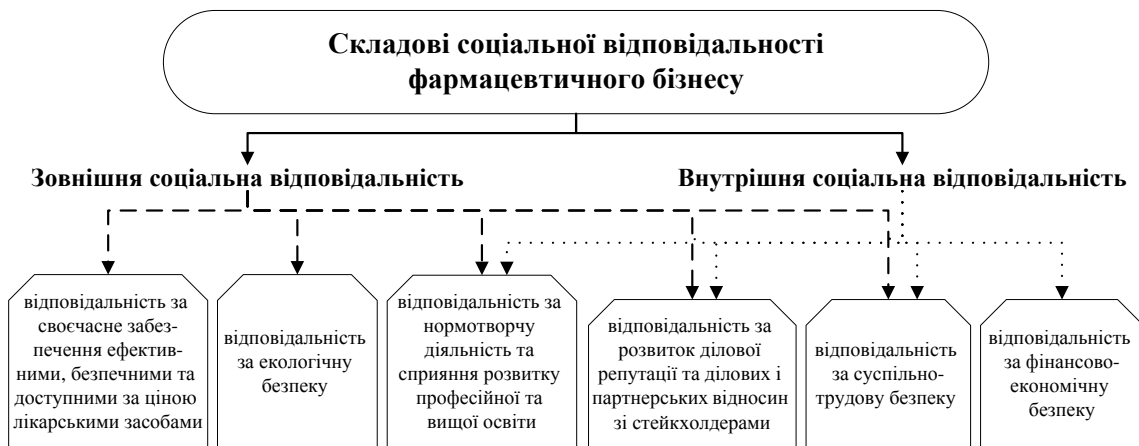


Рис. 2. Складові СВФБ [власна розробка]

Зовнішня СВФБ – це здатність суб'єктів фармацевтичної галузі брати на себе зобов'язання фінансового, економічного, екологічного, соціального і етичного характеру за наслідки їх діяльності перед державою та органами

державної влади, органами місцевого самоврядування, місцевим співтовариством, суспільством та суспільними організаціями, споживачами, клієнтами, пацієнтами, лікарями та провізорами, постачальниками, бізнес-партнерами, конкурентами, фінансово-кредитними та податковими закладами, інвесторами, засобами масової інформації та іншими зацікавленими сторонами.

За результатами проведених досліджень можна зробити висновки, що до зовнішньої СВФБ належить:

- 1) ділова практика щодо впровадження на ФП України систем менеджменту якості для забезпечення населення ЛЗ належної якості, що підтверджується наявністю у ФК відповідних сертифікатів. Так у сучасних ФК впровадження систем менеджменту якості підтверджується наявністю сертифікатів GxP, ISO 9000, ISO 13485 та ін. (дослідження щодо наявності у ФК відповідних сертифікатів наведені у табл. 1);
- 2) ділова практика щодо впровадження на ФП України систем екологічного менеджменту для забезпечення відповідального поводження з навколишнім середовищем, що підтверджується наявністю у ФК відповідних сертифікатів. Так у сучасних ФК впровадження систем менеджменту якості підтверджується наявністю сертифікатів ISO 14000, ISO 50000 та ін. (дослідження щодо наявності у ФК відповідних сертифікатів наведені у табл. 2);
- 3) ділова практика щодо впровадження на ФП України систем соціально орієнтованого менеджменту та соціальної відповідальності для забезпечення довгострокових переваг та побудови партнерських відносин з ключовими стейкхолдерами, що підтверджується наявністю у ФК відповідних сертифікатів. Так деякі ФК України приєднались до ініціативи ООН з питань соціальної відповідальності та беруть участь у реалізації положень Глобального договору, впроваджують стандарти ISO 26000, SA 8000 (дослідження щодо наявності у вітчизняних ФК відповідних сертифікатів наведені у табл. 3).



**Результати аналізу наявності сертифікатів міжнародних стандартів якості та галузевих належних практик досліджуваних фармацевтичних компаній України у 2016 році**

| <b>Фармацевтична компанія</b>                 | наявність сертифіката GxP | наявність сертифіката ISO 9000 | наявність сертифіката ISO 13485 | наявність сертифіката ISO 17025 | впровадження системи TQM |
|---|---------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| <b>Промислові фармацевтичні підприємства</b>  |                           |                                |                                 |                                 |                          |
| ПАТ «Фармак»                                  | +                         | +                              | +                               | -                               | +                        |
| Корпорація «Артеріум»                         | +                         | +                              | -                               | -                               | +                        |
| ПАТ НПЦ «Борщагівський ХФЗ»                   | +                         | +                              | -                               | +                               | -                        |
| ФФ «Дарниця»                                  | +                         | +                              | -                               | -                               | +                        |
| ТОВ «ФК «Здоров'я»                            | +                         | +                              | -                               | -                               | -                        |
| ПАТ «Київський вітамінний завод»              | -                         | +                              | -                               | -                               | -                        |
| ТОВ «Мікрофарм»                               | +                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| ТОВ «Тернофарм»                               | +                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| ПрАТ «Лекхім-Харків»                          | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| ПАТ «Фармстандарт-Біолік»                     | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Корпорація «Юрія-Фарм»                        | +                         | +                              | +                               | -                               | -                        |
| ТОВ «Такеда Україна»                          | +                         | -                              | -                               | -                               | +                        |
| ТОВ «Тева Україна»                            | +                         | -                              | -                               | -                               | +                        |
| <b>Дистрибуторські фармацевтичні компанії</b> |                           |                                |                                 |                                 |                          |
| ТОВ «Артур-К»                                 | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| ТОВ «БадМ»                                    | +                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| СП «Оптима-Фарм, ЛТД»                         | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| ПТП МП фірма «Едельвейс»                      | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Компанія «Дельта Медикел»                     | +                         | +                              | -                               | -                               | -                        |
| <b>Аптечні мережі</b>                         |                           |                                |                                 |                                 |                          |
| Мережа аптек «Мед Сервис Груп»                | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Мережа аптек «Гамма-55»                       | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Мережа «Аптека низьких цін»                   | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Мережа аптек «Здоров'я»                       | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Мережа аптек «Леда»                           | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Мережа аптек «9-1-1»                          | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |
| Мережа «Аптека доброго дня»                   | -                         | -                              | -                               | -                               | -                        |

Джерело: розроблено автором на підставі вивчення інформації з офіційних сайтів компаній

**Результати аналізу наявності сертифікатів екологічного менеджменту  
досліджуваних фармацевтичних компаній України у 2016 році**

| <b>Фармацевтична компанія</b>                  | <b>наявність<br/>сертифіката ISO<br/>14000</b> | <b>наявність<br/>сертифіката<br/>ІМРАС 10000</b> | <b>наявність<br/>сертифіката ISO<br/>50000</b> |
|--|--|--|--|
| <b>Промислові фармацевтичні підприємства</b>   |  |  |  |
| ПАТ «Фармак»                                   | +  | -  | -  |
| Корпорація «Артеріум»                          | +  | -  | -  |
| ПАТ НПЦ «Борщагівський ХФЗ»                    | +  | +  | +  |
| ФФ «Дарниця»                                   | -  | -  | -  |
| ТОВ «ФК «Здоров'я»                             | +  | -  | -  |
| ПАТ «Київський вітамінний завод»               | -  | -  | -  |
| ТОВ «Мікрофарм»                                | -  | -  | -  |
| ТОВ «Тернофарм»                                | -  | -  | -  |
| ПрАТ «Лекхім-Харків»                           | -  | -  | -  |
| ПАТ «Фармстандарт-Біолік»                      | -  | -  | -  |
| Корпорація «Юрія-Фарм»                         | -  | -  | -  |
| ТОВ «Такеда Україна»                           | -  | -  | -  |
| ТОВ «Тева Україна»                             | -  | -  | -  |
| <b>Дистриб'юторські фармацевтичні компанії</b> |  |  |  |
| ТОВ «Артур-К»                                  | -  | -  | -  |
| ТОВ «БадМ»                                     | -  | -  | -  |
| СП «Оптіма-Фарм, ЛТД»                          | -  | -  | -  |
| ПТП МП фірма «Едельвейс»                       | -  | -  | -  |
| Компанія «Дельта Медикел»                      | -  | -  | -  |
| <b>Аптечні мережі</b>                          |  |  |  |
| Мережа аптек «Мед Сервіс Груп»                 | -  | -  | -  |
| Мережа аптек «Гамма-55»                        | -  | -  | -  |
| Мережа «Аптека низьких цін»                    | -  | -  | -  |
| Мережа аптек «Здоров'я»                        | -  | -  | -  |
| Мережа аптек «Леда»                            | -  | -  | -  |
| Мережа аптек «9-1-1»                           | -  | -  | -  |
| Мережа «Аптека доброго дня»                    | -  | -  | -  |

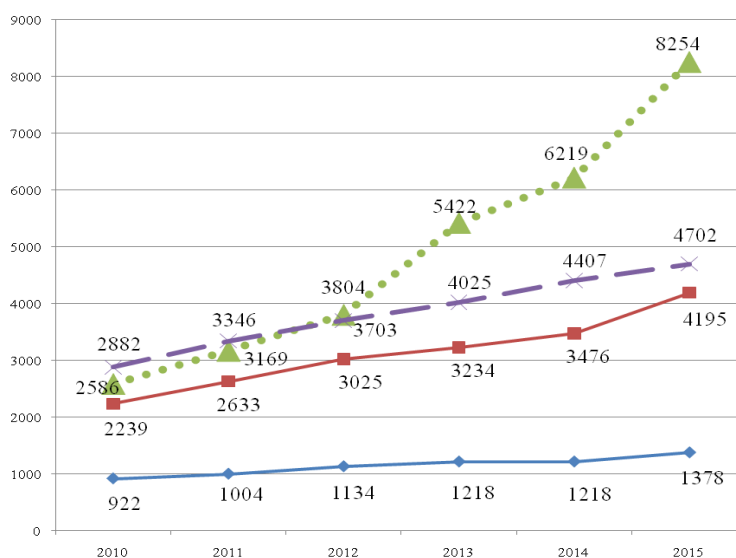
Джерело: розроблено автором на підставі вивчення інформації з офіційних сайтів компаній

**Результати аналізу наявності сертифікатів зі стандартів з соціальної відповідальності бізнесу досліджуваних фармкомпаній України у 2016 році**

| <b>Фармацевтична компанія</b>                 | наявність<br>сертифіката ISO<br>26000 | наявність<br>сертифіката<br>SA 8000 | участь у Глобальному<br>договорі ООН з питань<br>соціальної відповідальності |
|---|---------------------------------------|-------------------------------------|--|
| <b>Промислові фармацевтичні підприємства</b>  |                                       |                                     |  |
| ПАТ «Фармак»                                  | –                                     | –                                   | +  |
| Корпорація «Артеріум»                         | –                                     | +                                   | +  |
| ПАТ НПЦ «Борщагівський ХФЗ»                   | –                                     | +                                   | –  |
| ФФ «Дарниця»                                  | –                                     | –                                   | –  |
| ТОВ «ФК «Здоров'я»                            | –                                     | –                                   | –  |
| ПАТ «Київський вітамінний завод»              | –                                     | –                                   | –  |
| ТОВ «Мікрофарм»                               | –                                     | –                                   | –  |
| ТОВ «Гернофарм»                               | –                                     | –                                   | –  |
| ПрАТ «Лекхім-Харків»                          | –                                     | –                                   | –  |
| ПАТ «Фармстандарт-Біолік»                     | –                                     | –                                   | –  |
| Корпорація «Юрія-Фарм»                        | –                                     | –                                   | –  |
| ТОВ «Такеда Україна»                          | +                                     | –                                   | –  |
| ТОВ «Тева Україна»                            | –                                     | –                                   | –  |
| <b>Дистрибуторські фармацевтичні компанії</b> |                                       |                                     |  |
| ТОВ «Артур-К»                                 | –                                     | –                                   | –  |
| ТОВ «БадМ»                                    | –                                     | –                                   | –  |
| СП «Оптима-Фарм, ЛТД»                         | –                                     | –                                   | –  |
| ПТП МП фірма «Едельвейс»                      | –                                     | –                                   | –  |
| Компанія «Дельта Медикел»                     | –                                     | –                                   | –  |
| <b>Аптечні мережі</b>                         |                                       |                                     |  |
| Мережа аптек «Мед Сервіс Груп»                | –                                     | –                                   | –  |
| Мережа аптек «Гамма-55»                       | –                                     | –                                   | –  |
| Мережа «Аптека низьких цін»                   | –                                     | –                                   | –  |
| Мережа аптек «Здоров'я»                       | –                                     | –                                   | –  |
| Мережа аптек «Леда»                           | –                                     | –                                   | –  |
| Мережа аптек «9-1-1»                          | –                                     | –                                   | –  |
| Мережа «Аптека доброго дня»                   | –                                     | –                                   | –  |

Джерело: розроблено автором на підставі вивчення інформації з офіційних сайтів компаній

Іншими напрямками зовнішньої СВФБ сьогодні є: наявність на власному інтернет-сайті ФК розділу щодо соціальної відповідальності; оприлюднення цілей діяльності ФК; розкриття інформації про місію ФК; наявність реалізованих соціальних програм розвитку; розкриття інформації про коло бізнес-партнерів; розкриття інформації про корпоративну соціальну відповідальність ФК; наявність розроблених документів, які підтверджують націленість діяльності на соціальну відповідальність; розкриття інформації про благодійність, меценатство та рівень соціально орієнтованих витрат; складання та оприлюднення соціальної (нефінансової) звітності; наявність у вільному доступі фінансових звітів про діяльність підприємства; участь у конкурсах з соціальної відповідальності та ін.



—◆— — мінімальна заробітна плата в Україні, грн. в місяць; —■— — середня заробітна плата в Україні, грн. в місяць; ●▲● — середня заробітна плата в сфері виробництва фармацевтичної продукції та фармацевтичних препаратів, грн. в місяць; —×— — середня заробітна плата в сфері оптової та роздрібно торгівлі фармацевтичною продукцією і фармацевтичними препаратами, грн. в місяць.

Рис. 3. Динаміка заробітної плати в Україні (складено за джерелом <http://www.ukrstat.gov.ua/>, дані наведені з січня по грудень кожного року)

Внутрішня СВФБ – це здатність суб'єктів фармацевтичної галузі брати на себе зобов'язання фінансового, економічного, соціального і етичного характеру за наслідки їх діяльності перед персоналом, акціонерами та власниками. За результатами наших досліджень можна зробити висновки, що до внутрішньої СВФБ належить ділова практика щодо підвищення рівня якості трудового життя персоналу: 1) створення умов для забезпечення належних умов праці та безпеки праці, що підтверджується наявністю відповідних сертифікатів, таких, як OHSAS серії 18000 на ВАТ «Фармак» та на ВАТ НВЦ «Борщагівський ХФЗ»; 2) забезпечення соціально значущої заробітної плати, яка давала б можливість відтворювати робочу силу повною мірою, і стабільну її виплату – так зарплата у ФК (рис. 3) сьогодні вище середньої в Україні і має позитивну тенденцію; 3) додаткове медичне і соціальне страхування персоналу надаються сьогодні лише деякими українськими ФК; 4) допомога в критичних ситуаціях (наприклад, у разі складного захворювання, лікування якого вимагає великих фінансових витрат) – так, за результатами наших досліджень, разова матеріальна допомога персоналу в ФК України становить в середньому 3-5% від річного фонду оплати праці на підприємстві; 5) українські ФК надають матеріальну допомогу персоналу лише в особливих випадках (весілля, народження дитини, смерть родичів та ін., як правило, в розмірі місячного окладу співробітника); 6) здійснюють виплати, що стосуються повної або часткової компенсації витрат персоналу на харчування (організація системи харчування персоналу), деякі ФК у весняний період вживають заходів з вітамінізації харчування співробітників; 7) деякі ФК надають персоналу послуги з транспортування до місця і від місця роботи, наприклад, до найближчої станції міського метрополітену; 8) сучасні ФК України розвивають власну соціальну інфраструктуру або компенсують витрати персоналу на відвідування тренажерних залів, басейнів та інших спортивних закладів; 9) надають путівки на санаторне лікування персоналу і членів їх сімей; 10) надають персоналу додаткову оплачувану відпустку; 11) також напрямоком внутрішньої СВФБ в Україні є розробка і реалізація програм, спрямованих на

пом'якшення та ліквідацію соціальних наслідків при реструктуризації ФК (сприяння у працевлаштуванні після звільнення, здійснення компенсаційних виплат працівникам, які потрапили під скорочення штатів); 12) розвиток персоналу через навчальні програми та програми підготовки та підвищення кваліфікації персоналу – цей напрямок внутрішньої СВФБ є найбільш поширеним серед ФК України, так всі досліджувані ФК регулярно проводять заходи щодо підвищення кваліфікації власного персоналу не рідше ніж один раз на п'ять років для кожного співробітника; 13) українські ФК сплачують за навчання управлінського персоналу на курсах іноземних мов; 14) компенсують витрати персоналу на участь в професійних тренінгах; 15) компенсують витрати управлінського персоналу на зв'язок та Інтернет; 16) деякі ФК організують роботу корпоративних бібліотек; 17) обов'язкове і повне виконання норм трудового законодавства також є напрямом внутрішньої СВФБ; 18) ФК проводять активну роботу з формування кадрового резерву за ключовими управлінськими посадами; 19) підтримують принципи гендерної та іншої рівності в питаннях працевлаштування і розвитку персоналу, просування його по кар'єрних сходах, здійснюють прозору процедуру підбору, відбору і найму персоналу; 20) деякі ФК мають програми трудової адаптації для молодих фахівців; 21) багато ФК співпрацюють з ВНЗ щодо надання баз практики для студентів; 22) у ФК поширене залучення молодих фахівців до участі в різноманітних проектах, в яких вони отримують унікальний професійний досвід; 23) сучасні ФК приділяють увагу формуванню корпоративної культури і здорової психологічної атмосфери в колективі; 24) займаються організацією дозвілля співробітників. За результатами наших досліджень можна зробити висновки, що до внутрішньої СВФБ також належить практика щодо задоволення інтересів акціонерів і власників ФК України, що виражається в стабільній виплаті дивідендів і доходів від участі в капіталі ФК. Також нами запропонована система оцінки СВФБ, яка наведена на рис. 4.

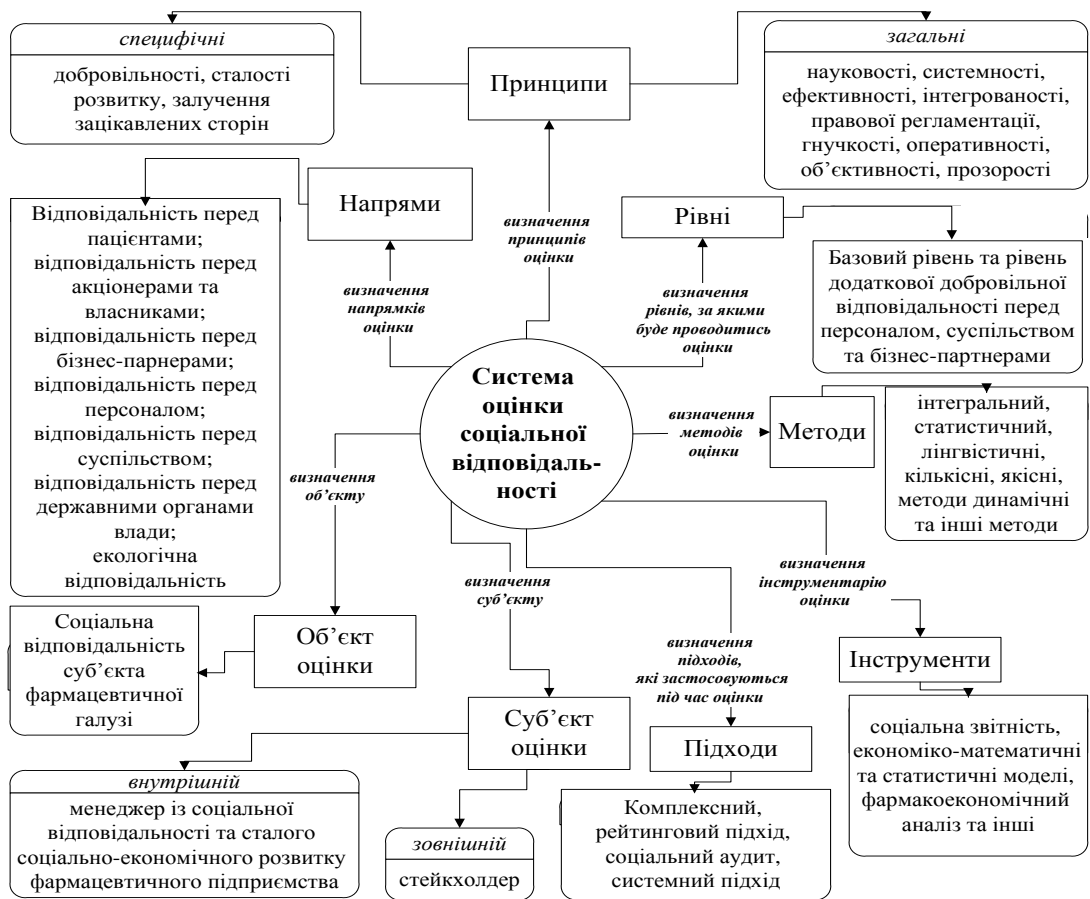


Рис. 4. Система оцінки СВФБ [власна розробка]

У результаті проведених досліджень відібрані 46 локальних показника для оцінки рівня СВФБ (рис. 5).

Розроблена та формалізована методика оцінки рівня СВФБ, яка заснована на використанні інтегрального підходу із використанням таксономічного аналізу. За даним підходом СВФБ можна оцінити за формулою:

$$I_{СВФБ} = f(K_{ЯкЛЗ}; K_{НТ}; K_{Ек}; K_{СТр}; K_{Аку}; K_{Бз}), \quad (1)$$

де  $I_{СВФБ}$  – інтегральний показник рівня СВФБ;  $K_{ЯкЛЗ}$  – комплексний показник відповідальності за своєчасне забезпечення населення якісними, безпечними та доступними за ціною ЛЗ;  $K_{НТ}$  – комплексний показник відповідальності за нормотворчу діяльність та сприяння розвитку професійної та вищої освіти;  $K_{Ек}$  – комплексний показник відповідальності за екологічну безпеку;  $K_{СТр}$  – комплексний показник відповідальності перед персоналом та суспільством;  $K_{Аку}$

– комплексний показник відповідальності перед акціонерами та власниками;  
 $K_{Бз}$  – комплексний показник відповідальності перед бізнес-середовищем.



Рис. 5. Запропонована система показників оцінки СВФБ [власна розробка]

На підставі відібраних показників розраховуються комплексні показники за всіма складовими СВФБ. Методика комплексної оцінки СВФБ апробована на виробничих, оптових та роздрібних ФП, результати оцінки наведені у табл. 4.



## Результати оцінки СВФБ у 2013 році [власна розробка]

| Фармацевтичне підприємство              | Інтегральний показник СВФБ | Коефіцієнт синергізму | Номер кластеру | Ранг (у межах групи з урахуванням коефіцієнту синергізму) |
|---|----------------------------|-----------------------|----------------|---|
| Фармацевтичні виробники                 |                            |                       |                |   |
| ПАТ «Фармак»                            | 0,79                       | 1,15                  | 1              | 4   |
| Корпорація «Артеріум»                   | 0,84                       | 2,06                  | 1              | 3   |
| ПАТ НПЦ «Борщагівський ХФЗ»             | 0,64                       | -                     | 2              | 7   |
| ФФ «Дарниця»                            | 0,73                       | 1,47                  | 1              | 5   |
| ТОВ «ФК «Здоров'я»                      | 0,63                       | 1,14                  | 2              | 6   |
| ПАТ «Київський вітамінний завод»        | 0,54                       | -                     | 2              | 10  |
| ТОВ «Мікрофарм»                         | 0,28                       | -                     | 4              | 12  |
| ТОВ «Тернофарм»                         | 0,27                       | -                     | 4              | 13  |
| ПрАТ «Лекхім-Харків»                    | 0,47                       | -                     | 3              | 11  |
| ПАТ «Фармстандарт-Біолік»               | 0,48                       | -                     | 3              | 9   |
| Корпорація «Юрія-Фарм»                  | 0,61                       | -                     | 2              | 8   |
| ТОВ «Такеда Україна»                    | 0,88                       | 1,18                  | 1              | 1   |
| ТОВ «Тева Україна»                      | 0,85                       | 1,63                  | 1              | 2   |
| Дистриб'юторські фармацевтичні компанії |                            |                       |                |   |
| ТОВ «Артур-К»                           | 0,63                       | 1,02                  | 3              | 3   |
| ТОВ «БадМ»                              | 0,62                       | 1,21                  | 2              | 2   |
| СП «Оптима-Фарм, ЛТД»                   | 0,43                       | -                     | 3              | 4   |
| ПТІ МП фірма «Едельвейс»                | 0,42                       | -                     | 3              | 5   |
| Компанія «Дельта Медикел»               | 0,76                       | 3,08                  | 1              | 1   |
| Аптечні мережі                          |                            |                       |                |   |
| Мережа аптек «Мед Сервіс Груп»          | 0,71                       | -                     | 2              | 3   |
| Мережа аптек «Гамма-55»                 | 0,62                       | -                     | 2              | 5   |
| Мережа «Аптека низьких цін»             | 0,73                       | 2,16                  | 1              | 1   |
| Мережа аптек «Здоров'я»                 | 0,72                       | 3,54                  | 1              | 2   |
| Мережа аптек «Леда»                     | 0,52                       | -                     | 2              | 7   |
| Мережа аптек «9-1-1»                    | 0,53                       | -                     | 2              | 6   |
| Мережа «Аптека доброго дня»             | 0,65                       | -                     | 2              | 4   |

За допомогою програми Statistica 12.0 та програми Grafikus нами проведений кластерний аналіз досліджуваних ФП за рівнем СВФБ. За результатами аналізу досліджувані ФП згруповані в 4 кластери (рис. 4).

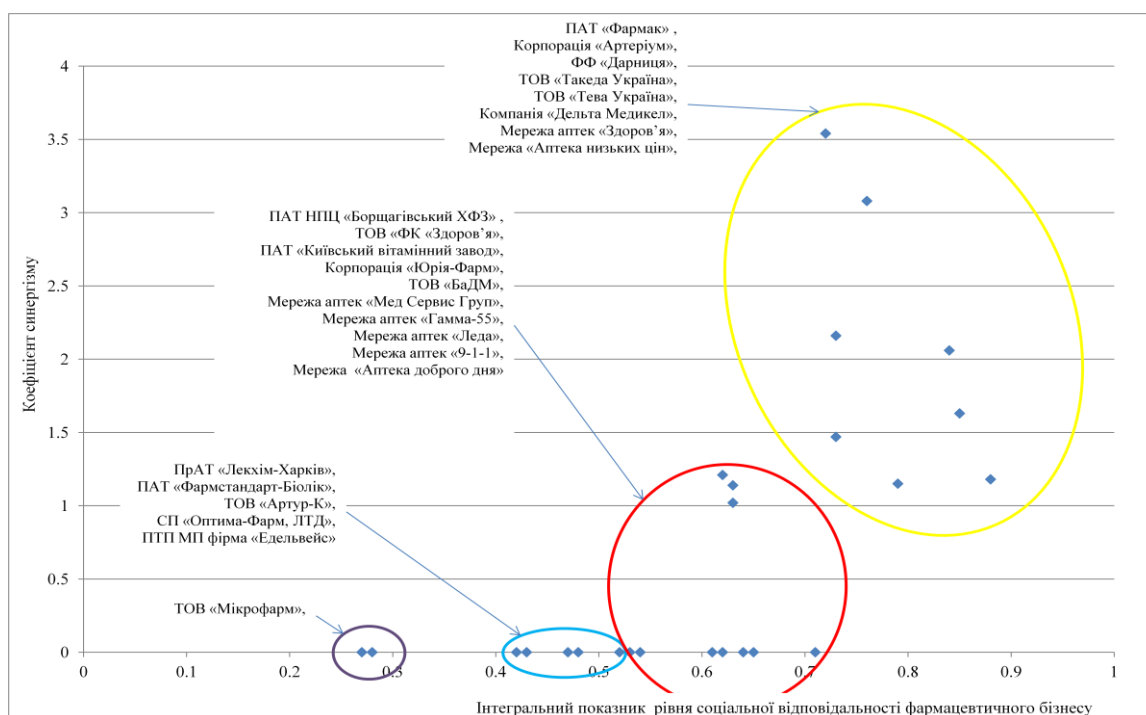


Рис. 4. Результати кластеризації досліджуваних ФП за рівнем СВФБ  
[власна розробка]

Відповідно до кожного кластеру ФП повинна розроблятися стратегія управління їх СВФБ та визначатися шляхи її подальшого розвитку. Впровадження запропонованої методики оцінки СВФБ дозволяє: визначити та оцінити проблеми у сфері СВФБ; створити засади ефективного менеджменту якості; визначити сукупність ресурсів, що можуть бути спрямовані ФП на забезпечення соціально-відповідальної діяльності; розробити ефективну систему управління соціальною відповідальністю; забезпечити створення системи партнерських відносин із стейкхолдерами; впровадити принципи соціальної відповідальності у фармацевтичній галузі; та запровадити практику відкритого рейтингування вітчизняних ФП за рівнем СВФБ, що є важливим кроком для підвищення інвестиційної привабливості ФП та підвищення лояльності споживачів та пацієнтів. Методика оцінки дозволяє уникнути

суб'єктивізму отриманих результатів та враховує не тільки інтереси ФП, але й інтереси та потреби суспільства, наголошуючи при цьому на довгострокових перевагах побудови та розвитку системи СВФБ.

### **ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК**

Отже, проведений аналіз дозволив виявити певні недоліки в управлінні соціальною відповідальністю на вітчизняних ФП, які ускладнюють процес впровадження систем менеджменту якості і менеджменту соціальної відповідальності та знижують їхню ефективність. Дослідження допомогли визначити сутність та провести аналіз стану соціально відповідальної діяльності зарубіжних та вітчизняних ФП, що дало змогу виявити компанії-лідери в цій сфері. Подібна ситуація є цілком закономірною, оскільки саме ці ФК є безумовними лідерами на фармацевтичному ринку України, їм притаманний європейський стиль роботи і високий рівень корпоративної культури. З огляду на проведені дослідження, можна стверджувати, що масштаби зовнішньої соціальної відповідальності вітчизняних ФП є більш розгалуженими, ніж внутрішньої. Тому, українським ФК слід більше уваги приділяти не тільки зовнішнім соціальним програмам, але й більше турбуватись про власний персонал. Також, в разі поліпшення фінансово-економічного стану в країні і в галузі, перспективними напрямками внутрішньої СВФБ для українських ФК можуть бути організація додаткового пенсійного забезпечення персоналу, фінансування отримання управлінським персоналом другої вищої освіти, розвиток сучасних форм і методів мотивації персоналу та ін. Розроблена методика оцінки СВФБ має практичне значення для бізнес-середовища, оскільки дозволяє більш обґрунтовано підходити до вибору бізнес-партнерів, а також визначати найбільш привабливі об'єкти інвестування, якими є ФП з високим потенціалом сталого розвитку. В ході дослідження визначено, що вітчизняні ФП значно поступаються своїм зарубіжним конкурентам за рівнем ефективності управління СВФБ. Це обумовлює необхідність удосконалення існуючих теоретичних засад управління цією діяльністю.

Перспективами подальших досліджень є розробка стандарту СВФБ, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних ФП на світовому фармацевтичному ринку та суттєво підвищить інвестиційну привабливість суб'єктів фармацевтичної галузі.

### **ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ**

1. Братішко, Ю. С. Дослідження напрямків реалізації зовнішньої соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств / Ю. С. Братішко, О. В. Посилкіна // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2016. – № 4. – С. 67-72.
2. Братішко, Ю. С. Посада менеджера із соціальної відповідальності сучасної фармацевтичної компанії : Соціальна відповідальність бізнесу і адміністрації – створення інноваційного управління: монографія / Ю. С. Братішко, О. В. Посилкіна; за заг. ред. В. Дучмала, Т. П. Несторенко, Т. Покуси. – Бердянськ : Видавець Ткачук О. В., 2015. – С. 54-63 с.: табл., іл.
3. Братішко, Ю. С. Розробка алгоритму формування системи соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств / Ю. С. Братішко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2015. – № 4. – С. 52-59.
4. Котвіцька, А. А. Дослідження впровадження етичного кодексу фармацевтичних працівників України у практичну діяльність / А. А. Котвіцька, І. О. Сурікова, Н. Б. Гавриш // Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2015. – Т. 1, № 1. – С. 45–52.
5. Котвіцька, А. А. Соціальний маркетинг як основа формування соціальної відповідальності фармацевтичних організацій / А. А. Котвіцька, Н. В. Чмихало, А. В. Волкова // Соціальна фармація в Україні : стан, проблеми та перспективи : матер. міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (17-20 березня 2014 р.) / ред. кол.: А. А. Котвіцька та ін. – Х. : НФаУ. – 2014. – С. 88-95.
6. Мнушко, З. М. Формування корпоративної культури у складі стратегічної діяльності фармацевтичних підприємств / З. М. Мнушко, Г. М. Лисак // Вісник фармації. – 2003. – № 3. – С. 55-60.
7. Мнушко, З. Н. Фармацевтическая этика и деонтология : тексты лекций / З. Н. Мнушко и др. – Х. : НФаУ: Золотые страницы, 2002. – С. 60-75.

8. Немченко, А. С. Концепція пріоритетного розвитку соціально-ефективної організації фармацевтичного забезпечення населення та впровадження національних стандартів належних практик GDP та GPP / А. С. Немченко, А. А. Котвіцька // Фармацевтичний журнал. – 2006. – № 4. – С. 3-9.
9. Немченко, А. С. Кореляційно-регресійне моделювання соціально-економічних показників сімейної доступності лікарських засобів в регіонах України : метод. рек. / А. С. Немченко, А. А. Котвіцька – Х., 2007. – 28 с.
10. Немченко, А. С. Наукове обґрунтування принципів функціонування системи лікарського забезпечення населення та визначення її соціальної ефективності / А. С. Немченко, А. А. Котвіцька // Фармаком. – 2007. – № 2. – С. 94-99.
11. Партишев, О. Корпоративна соціальна відповідальність. Фармацевтичний бізнес / О. Партишев, А. Стогній, А. Чобану // Фармацевт-практик. – 2012. – № 5. – С. 8-9.
12. Пономаренко, М. С. Етична декларація – стандарт поведінки медпредставника, провізора-консультанта в інформаційно-довідковій та рекламній діяльності при просуванні ліків на фармацевтичному ринку України / М. С. Пономаренко [та ін.] // Фармацевтичний журнал. – 2007. – № 5. – С. 35-41.
13. Посилкіна, О. В. Аналіз сучасних тенденцій в управлінні соціальною відповідальністю фармацевтичних підприємств / О. В. Посилкіна, Ю. С. Братішко // Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2016. – Том 2, № 3. – С. 5-17.
14. Ткаченко, Н. О. Сучасний стан і характеристика соціальної відповідальності підприємницької діяльності / Н. О. Ткаченко, Н. М. Червоненко, Є. Г. Книш // Запорозж. мед. журн. – 2013. – № 2. – С. 76-82.
15. Ткаченко, Н. О. Формування соціальної відповідальності у системі вищої фармацевтичної освіти / Н. О. Ткаченко, Є. Г. Книш, Н. М. Червоненко // Фармацевтичний журнал. – 2013. – № 3. – С. 23-28.
16. Толочко, В. М. Аналіз законодавчо-нормативного регулювання системи соціального захисту працівників аптечних закладів України / В. М. Толочко,

Т. Ф. Музика, М. В. Зарічкова, О. М. Должнікова // Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2015. – Т. 1, № 1. – С. 12-17.

17. Толочко, В. М. Посилення соціальної відповідальності в діяльності аптечних закладів України / В. М. Толочко, М. В. Зарічкова // Соціальна фармація : стан, проблеми та перспективи : міжн. наук.-практ. інтернет-конференції, 17-20 бер. 2014 р. / ред. кол.: А. А. Котвіцька та ін. – Х. : НФаУ, 2014. – С. 128-132.

18. Толочко, В. М. Сучасні вимоги до системи охорони праці в аптечних закладах / В. М. Толочко та ін. // Соціальна фармація. – 2015. – Т. 1, № 2. – С. 65-72.

19. Черкашина, А. В. Дослідження сучасного стану соціальної відповідальності найбільших аптечних мереж міста Харкова / А. В. Черкашина, А. А. Котвіцька // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2014. – № 3. – С. 36-42.

20. <http://apteka911.com.ua/> – офіційний сайт мережі аптек «9-1-1».

21. <http://artur-k.com.ua/> – офіційний сайт ТОВ «Артур-К».

22. <http://bcpp.com.ua/> – офіційний сайт ПАТ НПЦ «Борщагівський ХФЗ».

23. <http://deltamedical.com.ua/> – офіційний сайт компанії «Дельта Медикел».

24. <http://farmak.ua/> – офіційний сайт ПАТ «Фармак».

25. <http://leda.kharkov.ua/> – офіційний сайт мережі аптек «Леда».

26. <http://med-service.com.ua/> – офіційний сайт мережі аптек «Мед Сервис Груп».

27. <http://mega-apteka.com/> – офіційний сайт Мережі аптек «Здоров'я».

28. <http://microfarm.com.ua/> – офіційний сайт ТОВ «Мікрофарм».

29. <http://optimapharm.ua/> – офіційний сайт СП «Оптима-Фарм, ЛТД».

30. <http://ternopharm.com.ua/> – офіційний сайт ТОВ «Тернофарм».

31. <http://www.aptekanizkihcen.ua/> – офіційний сайт мережі «Аптека низьких цін».

32. <http://www.arterium.ua/> – офіційний сайт корпорації «Артеріум».

33. <http://www.biolik.com.ua/> – офіційний сайт ПАТ «Фармстандарт-Біолік».

34. <http://www.darnitsa.ua/> – офіційний сайт ФФ «Дарниця».

35. <http://www.edelweiss.com.ua/> – офіційний сайт ПТТ МП фірма «Едельвейс».

36. <http://www.lekhim.ua/> – офіційний сайт ПрАТ «Лекхім-Харків».

37. <http://www.ooobadm.dp.ua/> – офіційний сайт ТОВ «БадМ».
38. <http://www.takeda.ua/> – офіційний сайт ТОВ «Такеда Україна».
39. <http://www.teva.ua/> – офіційний сайт ТОВ «Тева Україна».
40. <http://www.uf.ua/> – офіційний сайт корпорації «Юрія-Фарм».
41. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – офіційний сайт Держслужби статистики України.
42. <http://www.vitamin.com.ua/> – офіційний сайт ПАТ «Київський вітамінний завод».
43. <https://www.add.ua/> – офіційний сайт мережі «Аптека доброго дня».
44. <https://www.zt.com.ua/> – офіційний сайт ТОВ «ФК «Здоров'я».

УДК 65: 334: 316.354: 316.42 (614.2 + 615.1)

Ю. С. Братишко, О. В. Посылкина

#### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

В статье освещены актуальные вопросы управления социальной ответственностью отечественных фармацевтических предприятий. Определена сущность и составляющие социальной ответственности фармацевтического бизнеса. Дана характеристика внутренней и внешней социальной ответственности фармацевтических компаний. Разработана методика оценки социальной ответственности фармацевтических предприятий. В статье доказана необходимость создания научно-практических основ развития социальной ответственности в фармации.

Ключевые слова: социальная ответственность, фармацевтический бизнес, фармацевтическое предприятие.

UDC 65: 334: 316.354: 316.42 (614.2 + 615.1)

Yu. S. Bratishko, O. V. Posilkina

#### TOPICAL ISSUES OF MANAGEMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF PHARMACEUTICAL COMPANIES

In article topical issues of management of social responsibility of the domestic pharmaceutical enterprises are taken up. The essence and components of social responsibility of pharmaceutical business is determined. The characteristic of internal and external social responsibility of the pharmaceutical companies is this. The technique of assessment of social responsibility of the pharmaceutical entities is developed. In article need of creation of scientific and practical bases of development of social responsibility for pharmacy is proved.

Keywords: social responsibility, pharmaceutical business, pharmaceutical company.

УДК 658.012

**Деренська Я.М.<sup>1</sup>, Доровський О.В.<sup>2</sup>**

*Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна*

*ТОВ «ФК Здоров'я»<sup>2</sup>, Харків, Україна*

## **Особливості впровадження належної практики управління проектами у фармації**

### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто нормативні засади функціонування системи управління проектами в умовах фармацевтичної галузі, проаналізовано компоненти належної інженерної практики, запропоновано алгоритм впровадження належної практики управління проектами у фармації.

Ключові слова: проект, управління проектами, належна інженерна практика.

kaf.yer@nuph.edu.ua

Постановка проблеми. Регламентація управління проектами пов'язана з необхідністю гармонізації міжнародних і національних стандартів менеджменту якості, управління проектами, галузевою специфікою (застосування правил належних практик) та ін. Фактично, мова йде про інтеграцію стандартів Інституту управління проектами у систему менеджменту якості фармацевтичного підприємства (чи створену інтегровану систему менеджменту, з врахуванням стандартів OHSAS, SA та ін.), побудовану на базі стандартів якості (ISO, ASTM тощо) та правил належних практик (GxP).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2015 «Лікарські засоби. Належна виробнича практика» [2] є базовою для виробництва лікарських засобів, складається з трьох частин (основні вимоги до належної виробничої практики лікарських засобів; основні вимоги щодо діючих речовин, використовуваних як вихідна сировина; документи, пов'язані з GMP) і з точки зору впровадження у фармацевтичне виробництво концепції належної інженерної практики (GEP) регламентує проведення кваліфікації (проекту, монтажу, функціонування, експлуатаційних властивостей, встановлених технічних засобів та систем обладнання) та валідації (процесу, очищення).



Додаток 15 Настанови СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2015 «Кваліфікація і валідація» визначає послідовність проведення зазначених процедур, розглядаючи кваліфікацію як елемент процесу валідації. З точки зору документування початковим етапом є формування основного плану валідації, однак не визначено чи враховує він як складову плани проведення кваліфікацій (або кожний вид кваліфікації повинен мати окремий план). Так само не визначено чи є обов'язковими окремі протоколи для різних видів кваліфікації та валідації, оскільки зазначається лише необхідність «протоколу кваліфікації і/або валідації», однак, оскільки порядок проведення кваліфікації чітко визначений, кожний етап кваліфікації повинен оформлюватися окремим протоколом (крім кваліфікації експлуатаційних властивостей – PQ та кваліфікації функціонування – OQ) для можливості переходу до наступного етапу. Загалом, кваліфікація проекту (DQ) – доведення та документування відповідності проекту вимогам GMP – у Настанові СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2015 визначена як перший елемент валідації нових технічних засобів, систем або обладнання. Проте, вже на другому етапі – кваліфікація монтажу (IQ) – предметом кваліфікації є не тільки нові, але й модифіковані технічні засоби, системи і обладнання. Логічно припустити, що й DQ слід проводити і для модифікованих технічних засобів, систем та обладнання.

IQ – це документоване підтвердження того, що обладнання або системи, змонтовані чи модифіковані, відповідають затвердженому проекту, рекомендаціям виробника і/або вимогам користувача [2]. IQ включає перевірку монтажу обладнання, трубопроводів, допоміжних систем і приладів на відповідність діючим технічним кресленням і специфікаціям; підбір та зіставлення інструкцій постачальника з експлуатації і роботи, а також вимог до технічного обслуговування; калібрування; верифікації матеріалів, використаних в конструкціях.

Після кваліфікації монтажу відбувається кваліфікація OQ – документоване підтвердження того, що обладнання або системи, змонтовані чи модифіковані, працюють за призначенням у межах очікуваних робочих

діапазонів. OQ враховує випробування і сприяє остаточному оформленню методик калібрування, проведення робіт та очищення, навчання операторів, а також вимог до профілактичного технічного обслуговування.

На наступному етапі (або паралельно з OQ) проводиться кваліфікація PQ – документування підтвердження того, що обладнання та допоміжні системи можуть ефективно функціонувати як єдине ціле з відтворюваними результатами на підставі затвердженої технології та специфікацій. PQ передбачає проведення низки випробувань, зокрема: випробувань з використанням матеріалів, що застосовують у виробництві, замінників з аналогічними властивостями або моделюючого препарату, розроблені на підставі знань про процес, а також про технічні засоби, системи чи обладнання; випробувань, що включають умову або ряд умов, які охоплюють верхню та нижню межі робочих параметрів.

Крім цього, Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2015 розглядає кваліфікацію встановлених (використовуваних) технічних засобів, систем та обладнання, тобто: підтвердження даних, які обґрунтовують робочі параметри та межі для критичних змінних обладнання, що експлуатується; документування процедур з калібрування, очищення, профілактичного технічного обслуговування та експлуатації, навчання операторів; оформлення протоколів за описаними вище видами діяльності.

Настанова визначає, що поняття «валідація» ширше й іноді включає в себе поняття «кваліфікація». Валідація – дії, які доводять, що певна методика, процес, обладнання, сировина, діяльність або система дійсно забезпечують очікувані результати. З точки зору GEP, ми говоримо, в першу чергу, про валідацію процесу – документоване підтвердження того, що процес, який відбувається в межах встановлених параметрів, може здійснюватися ефективно та з відтворюваними результатами і призводить до отримання лікарського препарату, що відповідає заздалегідь встановленим специфікаціям і характеристикам якості.

Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.2:2011 «Лікарські засоби. Управління ризиками для якості (ICH Q9)» [3] установлює принципи і положення (рекомендації) щодо системного підходу до управління ризиками для якості в межах фармацевтичної системи якості та управління якістю фармацевтичної промисловості. Оскільки однією з функцій проектного менеджменту є управління якістю проектів, настанова сприяє інтегруванню сутності, принципів, етапів, інструментів проектного та ризик-менеджменту в процес фармацевтичної розробки, виробництва та дистрибуції ЛЗ. Крім принципів управління ризиками для якості та обов'язків відповідальних осіб, настанова включає характеристику етапів процесу управління ризиками для якості, опис методології управління ризиками, перелік сфер потенційного застосування управління ризиками для якості.

Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.3:2011 «Лікарські засоби. Фармацевтична система якості (ICH Q10)» [4] установлює положення (рекомендації) щодо системи управління якістю для фармацевтичної промисловості. Настанова описує: сферу застосування, цілі, фактори поліпшення, положення щодо структури і змісту фармацевтичної системи якості; відповідальність керівництва; постійне поліпшення функціональних характеристик процесу та якості продукції; постійне поліпшення фармацевтичної системи якості.

Засади застосування належної інженерної практики у 2001 р. було викладено у керівництві ISPE «Базова лінія<sup>®</sup> – Посібник з фармацевтичного обладнання. Технічний посібник за новим та оновленим фармацевтичним обладнанням. Том 5. Введення в експлуатацію та кваліфікація» [6], який став основою для опублікованого у 2008 р. керівництва ISPE «Належна інженерна практика» (GEP ) [7]. Керівництво: розглядає основні підходи, принципи, правила інженерних операцій протягом всього життєвого циклу інжинірингу; описує інструменти інженерного менеджменту (розробку специфікацій вимог користувача до технічних засобів; проведення інженерних і розширених експертиз проекту технічних засобів; планування, виконання і документування

заходів з приймання обладнання; опис проведення стадій кваліфікації технічних засобів).

GER дозволяє стандартизувати інженерні методи створення і реалізації проектів фармацевтичного підприємства і включає три компоненти:

1. Проектний інжиніринг – має відношення до постачальника, проте потребує взаємодії з користувачем. Враховує такі елементи: інфраструктура проекту; організація проекту; аналіз цінностей; планування і моніторинг; проектування; експертиза проекту; будівництво; відповідність вимогам, що не належать до GxP; приймання і кваліфікація; передавання до експлуатації.

2. Загальні практики – діяльності, що належать до сфер взаємодії постачальників і користувачів. Враховують: стандарти і процедури; практику документації; управління змінами; інновації; калібрування; управління активами; управління постачальниками; інженерне зберігання.

3. Експлуатація та обслуговування – має відношення, в першу чергу, до діяльності користувача, проте може забезпечуватися також постачальником. Враховує такі елементи: документація; інженерні керівництва і протоколи; поточне обслуговування; післяаварійне обслуговування; внутрішній аудит; система управління відходами; зупинка та виведення обладнання з експлуатації; інше/ повторне використання обладнання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на доволі суттєву кількість документів, що регламентують діяльність фармацевтичних підприємств щодо реалізації проектів, розроблені стандарти більшою мірою розглядають технічні особливості здійснення проектів, приділяючи меншу увагу організаційним аспектам.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування етапів впровадження належної практики управління проектами у фармації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова системи належного управління проектами у фармації повинна складатися з двох ключових етапів: I – формування методологічних засад належної практики управління проектами у

фармації; II – розробка системи належного управління проектами фармацевтичного виробництва (рис. 1).

На першому етапі необхідно розробити і опрацювати нормативно-правову основу впровадження концепції належного управління проектами в сучасних умовах вітчизняної фармації.

Цей етап потрібно розпочинати з визначення мети та завдань належної практики управління проектами, а також розробки загальної концепції належної практики управління проектами у фармації, у межах якої повинен здійснюватися: аналіз потреб галузі у перегляді нормативно-правової бази її функціонування; виявлення "вузьких" місць і відсутності національних стандартів, зокрема, щодо управління проектами; аналіз світових стандартів проектного менеджменту, належних практик проектування (проектного інжинірингу); виявлення можливості розробки національних стандартів належної практики управління проектами і проблем їх гармонізації з існуючими стандартами.

У межах здійснення розробки стандартів належної практики управління проектами у фармації повинна бути сформована робоча група, визначений перелік необхідних стандартів, строки їх формування, порядок експертизи та доопрацювання (внесення змін). У першу чергу необхідно розробити національні стандарти «Настанова СН-Т МОЗУ. Лікарські засоби. Належна інжинірингова практика» та «ДСТУ ISO 21500. Керівництво з проектного менеджменту». Відповідно до складу робочих груп повинні входити фахівці практичної фармації та представники Української асоціації управління проектами.

Далі необхідно здійснити розробку процедури впровадження належної практики управління проектами у фармації шляхом визначення сфер застосування розроблених стандартів, рекомендацій щодо їх дотримання тощо. Потягом визначеного процедурою впровадження належної практики управління проектами у фармації терміну повинен здійснюватися контроль цього процесу з боку робочої групи та контролюючих органів МОЗ України.

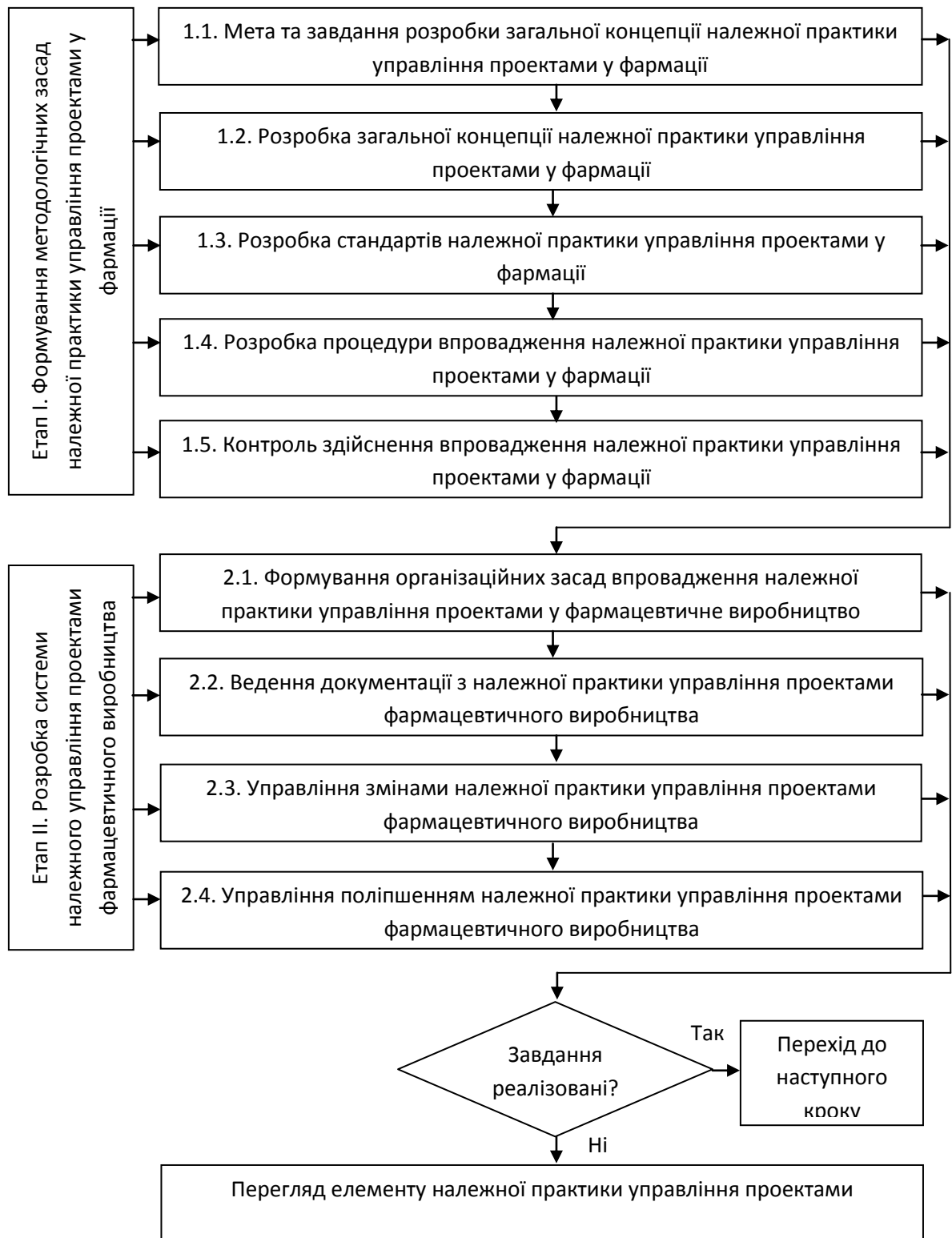


Рис. 1. Алгоритм впровадження належної практики управління проектами у фармацевції

Другий етап – розробка системи належного управління проектами фармацевтичного виробництва – забезпечує конкретизацію здійснення належного управління проектами у межах певного фармацевтичного підприємства. Етап починається з формування організаційних засад впровадження належної практики управління проектами у фармацевтичне виробництво, які передбачають створення організаційної структури (комітету з розгляду проектів, проектних команд, відділу управління проектами), визначення послідовності проектування і відповідальних осіб (учасників кожного етапу).

Доволі суттєве місце у впровадженні належної практики управління проектами фармацевтичного виробництва займає створення та управління документацією: створення системи регламентування проектної діяльності фармацевтичного підприємства (корпоративного стандарту управління проектами, положення про відділ управління проектами, або проектний офіс, посадових інструкцій учасників проектних команд, шаблонів проектних документів, у тому числі, планів управління проектами); ведення документації (оформлення, передача, комунікаційні зв'язки); перевірка та інспектування документів; розробка системи зберігання та архівування, або знищення документації; ведення електронних записів.

Управління змінами належної практики управління проектами фармацевтичного виробництва здійснюється шляхом аналізу процесу реалізації управління проектами та контролю дотримання вимог належних практик, виявлення необхідності внесення коригувальних дій, змін документів чи організаційного забезпечення проектної діяльності, експертизи запропонованих змін, обґрунтування доцільності їх впровадження, прийняття рішення щодо впровадження змін та відповідно їх реалізації або відмови від здійснення, виявлення та аналізу наслідків управління змінами належної практики управління проектами.

Управління поліпшенням належної практики управління проектами фармацевтичного виробництва передбачає моніторинг процесу управління

проектами, виявлення необхідності впровадження інновацій (чи оптимізації діяльності), постійний професійний розвиток персоналу, задіяного у реалізації проектів.

Висновки. Впровадження розробок в практичну діяльність вітчизняних фармацевтичних виробників сприятиме «вбудовуванню» належної практики управління проектами в інтегровану систему менеджменту фармацевтичного підприємства, що дозволить суттєво економити витрати часу й коштів на реалізацію проектів.

Перспективи подальших досліджень. Подальшої регламентації потребує процес розробки організаційних засад впровадження належної практики управління проектами в умовах фармацевтичного виробництва шляхом визначення відповідальності учасників проектів, функцій комітету з розгляду проектів, формування відповідної документації (стандартів, шаблонів та ін.).

## **ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ**

1. Жакипбеков, К. С. Актуальность внедрения надлежащей инженерной практики – GEP – в фармацевтическую промышленность Казахстана / К. С. Жакипбеков // Вестник Казахского национального медицинского университета. – 2015. – № 1. – С. 455-459. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnost-vnedreniya-nadlezhashey-inzhenernoypraktiki-gep-v-farmatsevticheskuyu-promyshlennost-kazahstana>.
2. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2015. Лікарські засоби. Належна виробнича практика. – К. : МОЗ України, 2015. – 336 с.
3. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.2:2011. Лікарські засоби. Управління ризиками для якості (ICH Q9). – К. : МОЗ України, 2011. – 35 с.
4. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.3:2011. Лікарські засоби. Фармацевтична система якості (ICH Q10). – К. : МОЗ України, 2011. – 30 с.
5. ISO 21500:2012. Guidance on Project Management. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.mosaicprojects.com.au/PDF/ISO\\_21500\\_Communique\\_No1.pdf](http://www.mosaicprojects.com.au/PDF/ISO_21500_Communique_No1.pdf).



6. ISPE – Базова лінія<sup>®</sup> – Посібник з фармацевтичного обладнання. Технічний посібник за новим та оновленим фармацевтичним обладнанням. Том 5. Введення в експлуатацію та кваліфікація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ispe.org>.

7. ISPE Good Practice Guide: Good Engineering Practice. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ispe.org/ispe-good-practice-guides/good-engineering-practice#sthash.MRe7ap6d.dpuf>.

## REFERENCES

1. Zhakipbekov, K. S. Aktual'nost' vnedreniya nadlezhaschey inzhenernoy praktiki – GEP – v farmatsevticheskuyu promyshlennost' Kazahstana / K. S. Zhakipbekov // Vestnik KazNMU. – 2015. – № 1. – С. 455-459. – [Internet]. – Available from: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnost-vnedreniya-nadlezhaschey-inzhenernoy-praktiki-gep-v-farmatsevticheskuyu-promyshlennost-kazahstana>.

2. Nastanova ST-N MOZU 42-4.0:2015. Likars'ki zasoby. Nalezhna vyrobnycha praktyka. – К. : MOZ Ukrayiny, 2015. – 336 p.

3. Nastanova ST-N MOZU 42-4.2:2011. Likars'ki zasoby. Upravlinnya ryzykamy dlya yakosti (ICH Q9). – К. : MOZ Ukrayiny, 2011. – 35 p.

4. Nastanova ST-N MOZU 42-4.3:2011. Likars'ki zasoby. Farmatsevychna systema yakosti (ICH Q10). – К. : MOZ Ukrayiny, 2011. – 30 p.

5. ISO 21500:2012. Guidance on Project Management. – [Internet]. – Available from: [www.mosaicprojects.com.au/PDF/ISO\\_21500\\_Communicue\\_No1.pdf](http://www.mosaicprojects.com.au/PDF/ISO_21500_Communicue_No1.pdf).

6. ISPE – Bazova liniya<sup>®</sup> – Posibnyk z farmatsevychnogo obladdannya. Tehnschnyyi posibnyk za novym ta onovlenym farmatsevychnym obladdannyam. Tom 5. Vvedennya v ekspluatatsiyu ta kvalifikatsiya. – [Internet]. – Available from: <http://www.ispe.org>

7. ISPE Good Practice Guide: Good Engineering Practice. – [Internet]. – Available from: <http://www.ispe.org/ispe-good-practice-guides/good-engineering-practice#sthash.MRe7ap6d.dpuf>.

УДК 658.012

**Я.Н. Деренская<sup>1</sup>, А.В. Доровской<sup>2</sup>**

*Национальный фармацевтический университет, Харьков, Украина*

*ТОВ «ФК Здоровье<sup>2</sup>, Харьков, Украина*

**Особенности внедрения надлежащей практики управления проектами в фармации**

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены нормативные основы функционирования системы управления проектами в условиях фармацевтической отрасли, проанализированы компоненты надлежащей инженерной практики, предложен алгоритм внедрения надлежащей практики управления проектами в фармации.

Ключевые слова: проект, управление проектами, надлежащая инженерная практика.

UDC 658.012

**Y.N. Derenskaya<sup>1</sup>, A.V. Dorovskoyi<sup>2</sup>**

*National University of Pharmacy<sup>1</sup>, Kharkiv, Ukraïna*

*Pharmaceutical company «Zdorovye»<sup>2</sup>, Kharkiv, Ukraïna*

**Features of the implementation of good project management practice in pharmacy**

#### RESUME

The author of the article described the normative principles of the system to project management in the pharmaceutical industry, analyzed the components of good engineering practice, and suggested the algorithm implementation of good practice in project management in pharmacy.

Keywords: project, project management, good engineering practice.

УДК 332.012.2

**Козирєва О.В.<sup>2</sup>, Козирєва А.К.<sup>2</sup>**

*Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка<sup>2</sup>, Київ, Україна*

**Теоретичні аспекти визначення центр-периферійних відносин між регіонами України**

#### АНОТОЦІЯ

Удосконалено теоретико-методичний підхід до структурного дослідження центр-периферійних відносин між регіонами України. Дістало подальшого розвитку теоретичне забезпечення зменшення диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України, яке складається з операційної моделі дослідження диференціації соціально-економічного

простору країни; структурно-логічної схеми оцінки факторів економічного зростання регіонів.

**Ключові слова:** міжрегіональна диференціація, соціально-економічний розвиток регіонів, просторова економіка, центр-периферійні відносини, точка економічного зростання.

[kos\\_74@bk.ru](mailto:kos_74@bk.ru)

**Постановка проблеми.** Процес управління розвитком регіонів країни реалізується в таких ключових сферах, як соціальний, економічний та просторовий розвитку. Тому, наукове забезпечення управління регіональним розвитком передбачає використання теоретико-практичного інструментарію теорій просторового розвитку, у першу чергу теорії «центр-периферія».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми просторового розвитку регіонів країни досліджували Ф. Айдало, П. Бакланов, Р. Буайє, А. Браманти, М. Гроссетті, Л. Дмитришин, П. Кругман, Г. Лаппо, П. Мінкар та О. Дем'яненко, Г. Мюрдаль, М. Фуджита та ін.

Теоретико-методичні аспекти формування інноваційних поштовхів для поживлення економічного зростання у проблемних периферійних регіонах представлені в роботах Е. Венаблеса, О. Гонти, Н. Кондратенко, Л. Суарес-Вілла, Дж. Харріса, Б. Хорєва, Ю. Шаталіна.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, проблеми скорочення нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах збереження центр-периферійних відносин потребують поглибленого розвитку, що й визначає актуальність даної статті.

**Формулювання цілей статті.** Ціль статті полягає в розробці теоретико-методологічного забезпечення дослідження диференціації соціально-економічного розвитку регіонів у просторовій економіці України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією з важливіших характеристик простору економіки є ієрархічність її об'єктів.

Вперше ця проблема була відмічена географами та отримала свій розвиток у політичній географії і геополітиці, зокрема у теорії «центр-

периферія». Найповніше даною теорією займалися англо-американська та німецька геополітичні школи.

Представниками англо-американської геополітичної школи є Х. Маккіндер (1861 – 1947 рр.), А. Мехен (1840 – 1914 рр.) і Н. Спайкмен (1893-1943 рр.).

Х. Маккіндер у доповіді «Географічна роль історії» (1904 р.) представив модель світу у вигляді трьох пів концентричних кругів: хартленду (осьовий ареал), римленд (внутрішній півмісяць) і верлдісленд (зовнішній півмісяць) [1, 2].

А. Мехен у роботі [3] виділив наступні шість факторів, які визначають морську міць (центральне положення) провідних країн світу: географічне положення; природні ресурси та клімат; протяжність території; чисельність населення; національний характер; державний лад.

Н. Спайкмен запропонував десять критеріїв, які визначають геополітичну могутність країни (центру): площа території; природа кордонів, чисельність населення, корисні копалини; економічний та технічний розвиток; фінансова могутність; етнічна однорідність; рівень соціальної інтеграції; політична стабільність, національний дух [4].

Представниками німецької геополітичної школи є: Ф. Ратцель (1844-1904 рр.), К. Хаусхофер (1869-1946 рр.), К. Шмидт (1888-1985 рр.).

К. Хаусхофер сформулював концепцію «панрегіонів», згідно з якою світ поділяється на три меридіональних понадрегіони: Пан-Америка (ядро), Євро-Африка (ядро Німеччина), Пан-Азія (ядро Японія) і периферію (Латинська Америка, Африка, Австралія) [5, 6].

Ф. Ратцель висунув ідею щодо визначальної ролі географічних факторів для розвитку суспільства. Крім того, автор сформулював сім основних законів просторового зростання країни [7].

Фундаментальним підґрунтям формування теорії «центр-периферія» стала теорія світсистемного аналізу, яка була розроблена Г. Франком, І. Валлерстайном, С. Аміном, Дж. Аррічі.

### Основні динамічні і структурні характеристики центру, напівпериферії та периферії [9]

| Ознака                  | Центр  | Напівпериферія   | Периферія  |
|-------------------------|--|--|--|
| Динаміка розвитку       | Невисокі але стійкі темпи розвитку   | Динамічний але нестійкий розвиток  | Нестійкий розвиток при його низькому початковому рівні   |
| Економічна структура    | Висока й зростаюча частка невиробничої сфери. Концентрація функцій прийняття рішень і науково-дослідних розробок (генерація науково-технічного прогресу). Структурна перебудова й «вимивання» старих галузей | Висока частка зайнятих у промисловості. Концентрація виконавчих функцій, пов'язаних з науково-технічним прогресом при сильній залежності від центру. Розвиток сучасних галузей з готовою технологією (формування «безголової» економіки) | Підвищена частка зайнятих у традиційних галузях первинного сектору й сфери послуг. Участь у територіальному поділу праці через галузі, що не визначають науково-технічний прогрес. Слабка внутрішня інтеграція і обмеженість участі в різних формах поділу праці |
| Соціальна структура     | Бюрократизація структури робочих місць (зростання невиробничих підрозділів у всіх сферах). Поляризація соціальної структури населення. Орієнтація населення на підвищення свого статусу                      | Перевага робітників з традиційними навичками індустріальної праці. Відносно гомогенний соціальний склад населення. Орієнтація на підвищення заробітків при посиленні соціальної нерівності   | Перевага працівників з традиційними навичками аграрної праці. Гомогенний або різко контрастний склад населення. Орієнтація на збереження традиційних життєвих цінностей, їх конфлікт з новими вимогами   |
| Загальна орієнтація     | Посилене значення креативних та інноваційних функцій. Орієнтація на розвиток з максимальним ресурсозбереженнями  | Періодичне посилення інноваційних або консервативних функцій при сталості адаптивних механізмів. Орієнтація на зростання по можливості з розвитком і збереженням ресурсів  | Збереження консервативності, часткове впровадження адаптивних функцій. Орієнтація на зростання і максимальне використання ресурсів   |
| Територіальна структура | Урбанізований район, що має тенденції до розширення. Висока територіальна концентрація населення і господарства. Моноцентризм і концентричність (поліцентрична структура як виключення)                      | Активна урбанізація поліцентричного або агломераційного характеру. Висока або середня територіальна концентрація   | Прискорена поляризація території, варіанти:<br>- збереження традиційних соціально-економічних укладів;<br>- деградація поза полюсами росту;<br>- опосередковане освоєння нових районів   |

## Класифікація типів центральних, напівпериферійних і периферійних регіонів країни [9]

| Центральні регіони   | Напівпериферійні регіони   | Периферійні регіони  |
|--|--|--|
| <p>1. Багатофункціональні регіони столичного типу з провідною роллю четвертинного сектору і особливо специфічних столичних, тобто політико-ідеологічних і культурно-консолідуючих, функцій. В них склалась диверсифікована структура промисловості з переважанням верхніх поверхів і галузей НГП. Райони столичного типу зазвичай мають чітко ієрархізовану просторову структуру і дуже високу щільність економічної діяльності</p> <p>2. Високоурбанізовані центральні райони з диверсифікованою структурою господарства і домінуванням галузей НПП, приближуючі в цьому відношенні до структури столичних районів, але з більш вираженою перевагою промислових функцій</p> | <p>1. Старопромислові райони зі змішаною, хоча і слабо диверсифікованою структурою економіки, із поєднанням традиційних галузей легкої і частково важкої промисловості</p> <p>2. Старопромислові райони з перевагою галузей важкої індустрії і слабо диверсифікованою економікою. Більшість з них в силу ненасиченості галузями останніх двох циклів розвитку економіки знаходяться в стані стагнації або кризи</p> <p>3. Райони та очаги індустріалізації, які виникли на базі традиційних регіональних (адміністративно-торгових) центрів або напівкустарних гнізд і кустів</p> <p>4. Райони порівняно нової індустріалізації з високими темпами росту виробництва і населення, переважно на базі 3-го і 4-го циклів</p> <p>5. Ареали, спеціалізовані на науково-рекреаційних функціях, у минулому або сільські, або дрібноміські, розташовані в курортних місцях або на периферії крупних центральних районів</p> | <p>1. Розвинуті аграрні з перевагою інтенсивного сільського господарства, який надає вагову частину продовольства у своїх країнах</p> <p>2. Інші аграрні з перевагою малотоварних господарств, екстенсивного землекористування при високій зайнятості у сільському господарстві і у відповідних сферах, а в ряді випадків і у базових галузях промисловості</p> <p>3. Райони тривалого ресурсного освоєння з осередками важкої промисловості, з населенням що склалося</p> <p>4. Райони нового ресурсного освоєння з низькою щільністю населення і окремими ареалами гірничодобувної і лісної промисловості, гідроенергетики</p> |

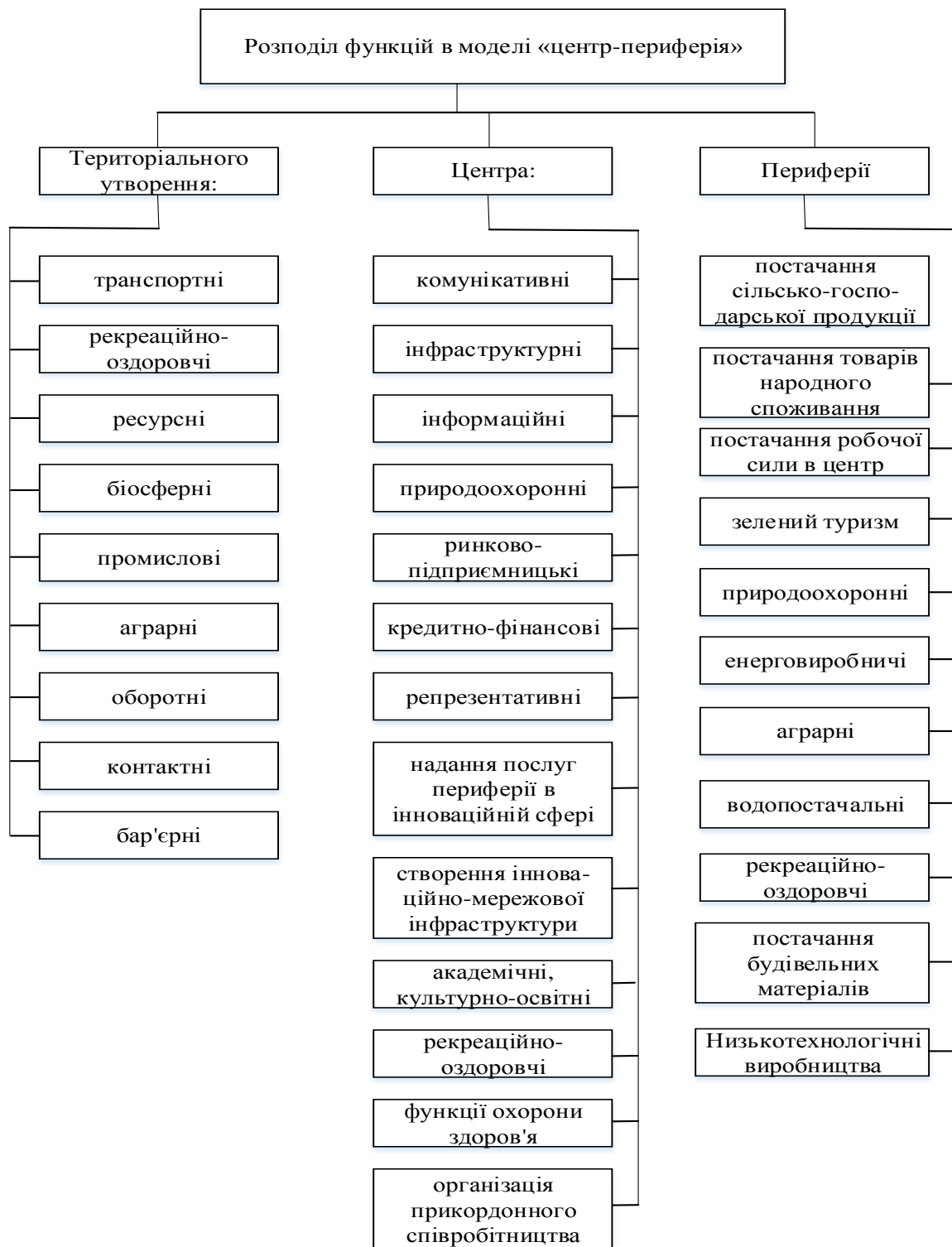


Рис. 1. Схема розподілення функцій в моделі «центр-периферія» [10]

Попередник даної теорії Ф. Бродель описував взаємозалежність в суспільстві «світ-економіці» [8]. У неї, на думку автора, свій центр і периферія. Ф. Бродель виділяв: вузький центр; другорядні, однак досить розвинені області і величезні зовнішні околиці. Центр з'єднує найбільш

передове і найбільш різноманітне. Напівпериферія має в своєму розпорядженні лише частину таких переваг. Периферія має рідкісне населення, архаїчна і експлуатується з боку центру і напівпериферії.

На думку О. Грицай, Г. Йоффе, А. Трейвиш, для регіонів, які належать до центру, напівпериферій і периферій характерний цілий ряд динамічних і структурних характеристик (табл. 1).

Ці ж автори виділяють три основні ієрархічні типи регіонів: центральне, напівпериферійне і периферійне (табл. 2). Критеріями служать при цьому загальний рівень економічного розвитку, ступінь участі в територіальному розподілу праці і, що особливо важливо, відношення до інноваційного процесу. Кожний з цих макротипів, в свою чергу, включає декілька основних підтипів в залежності від історико-генетичних і сучасних особливостей їх функціональної структури.

К. Коломієць запропонував схему розподілу функцій в моделі «центр-периферія» (рис. 1) [10].

Згідно неї функції в моделі «центр-периферія» розподіляються на: територіального утворення, центру та периферії.

О. Гладкий розподілив функції між центральним ядром, ближньою та дальньою периферією наступним чином (табл. 3) [11].

*Таблиця 3*

**Розподіл основних функцій центру і периферії регіону [11]**

| Центральне ядро                   | Ближньої периферії                             | Дальньої периферії                               |
|-----------------------------------|--|--|
| Ринково-підприємницькі            | Прикладні науково-інноваційні                  | Аграрні низькотехнологічні                       |
| Кредитно-фінансові і банківські   | Спеціалізовані освітні, культурні, розважальні | Природоохоронні, Утилізації і переробки відходів |
| Академічні науково-інноваційні    | Сельбищного розвантаження ядра                 |  |
| Культурно-освітні, інтелектуальні | Спортивні і рекреаційно-оздоровчі              |  |
| Комунально-побутові і сельбищні   | Аграрні високотехнологічні модульні виробничі  |  |
| Міжнародні, репрезентативні       | Енерговиробничі                                |  |
| Інформаційні, комунікаційні       | Інфраструктурні                                |  |
| Модульні високотехнологічні       | Природоохоронні                                |  |
| Соціально-орієнтовані виробничі   | Транспортного розвантаження ядра               |  |
| Інфраструктурні                   |  |  |



Важливим аспектом в теорії «центр-периферія» виступає процес агломерації територій. Центральними темами у дослідженнях агломерацій виступають ефекти кластеризації (локалізації) і урбанізації. Ефект кластеризації призводить до локалізації підприємств у загальній сфері діяльності, а ефект урбанізації проявляється у концентрації на одній території організацій взагалі, безвідносно чи існує між ними тематична близькість.

Існує велика кількість емпіричних досліджень впливу агломераційних ефектів [12-14]. Так, Д. Шеффер та Л. Свейкаускас, проаналізувавши велику кількість емпіричних робіт, прийшли до висновку, що позитивно значні ефекти локалізації підтвердились у 47% випадків; як позитивно, так і від'ємно значимий вплив – у 10%; тільки від'ємно значимий вплив – у 24%; незначний – у 19% випадків (рис. 2).

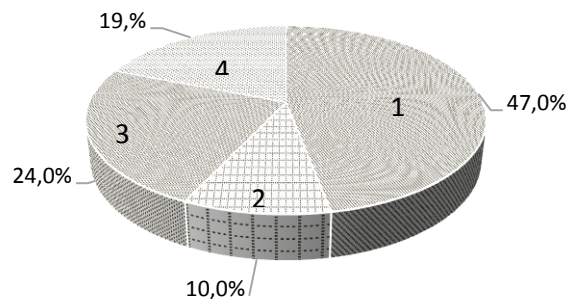


Рис. 2. Оцінка впливу ефектів локалізації [15]: 1 – позитивно значиме; 2 – як позитивно, так і від'ємно значиме; 3 – від'ємно значиме; 4 – незначне

Що стосується ефектів урбанізації, то позитивно значимий вплив останніх був у 45% випадків; як позитивно, так і від'ємно значимий вплив – у 10%; тільки від'ємний – у 7%; незначний – у 38% випадків (рис. 3).

Серед переваг, пов'язаних з урбанізацією, найбільш актуальними є інноваційні, які пов'язані з перехресною дифузією інновацій.

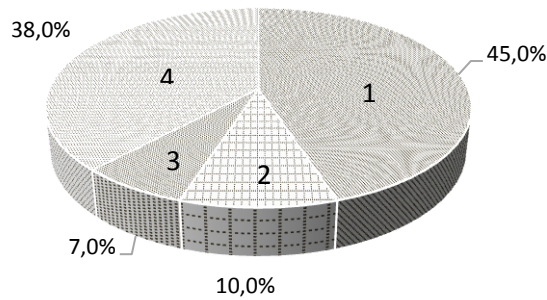


Рис. 3. Оцінка впливу ефектів урбанізації [15]: 1 – позитивно значиме; 2 – як позитивно, так від’ємно значиме; 3 – від’ємно значиме; 4 – незначне

Модель дифузії інновацій може використовуватися як методологічна основа для моделювання процесів розвитку територій в рамках системи «центр-периферія». В рамках теорії дифузії інновацій описано механізм функціонування територіальних систем типу «центр-периферія» пов'язаний, як зазначають О. Гріцай, Г. Іюффе та А. Трейвіш [16], з постійними якісними перетвореннями соціально-економічних відносин в межах ядра, де паралельно із розвитком науково-технічного прогресу, виникають нові функції, концентруються новітні наукоємні види діяльності та виробництва, утворюються нові зв'язки. Все це забезпечує процес безперервної перебудови економічної системи, який супроводжується зростанням кваліфікаційного рівня ресурсів та зміною соціальної структури суспільства.

Пріоритет у вивченні процесів дифузії нововведень належить Т. Хагерстранду, який у 1952-1957 рр. в своїх наукових працях [17] заклав типізацію процесів дифузії нововведень (ПДН), хвилеву їх природу та стадійність, розробив методику імітаційного моделювання.

На думку Т. Хагерстранда сутність дифузії нововведень (ДН) полягає в тому, що згідно закону максимальної просторової експансії, нововведення, яке виникло в будь-якій точці простору, прагне до його максимального заповнення.

Процес дифузії інновацій можна розглядати як безперервний, але такий, що має певні проблеми та бар'єри (табл. 4).

Таблиця 4

**Проблеми та бар'єри на шляху дифузії інновацій [11]**

| Проблеми дифузії інновацій         |   | Бар'єри дифузії інновацій |   |
|------------------------------------|---|---------------------------|---|
| Конденсації                        | регіональна структура насичується інновацією до рівня, коли вона стає загальновідомою; рух у просторі завершується, а регіональна диференціація припиняється  | Що абсорбують             | Повністю поглинають культурне явище та перешкоджають його подальшому розповсюдженню; визначають чітку межу, за якою інновація не розповсюджується |
| Дифузія застарілих нововведень     | Інновація втрачає новизну для центру та потрапляє на периферію  | Що переривають            | Фізичні перешкоди для дифузії   |
| Периферійна інноваційність         | Може бути наслідком негативної дифузії, коли під тиском обставин периферія починає генерувати свої інновації й бере роль активного консервативного полюсу   | Проникні                  | Відфільтровують інноваційний потік, частково пропускаючи його на нову територію   |
| Реорганізація центрів та периферій | Уся система «центр-периферія» змінюється  | -                         | -   |
| Статус інновацій                   | Нововведення можуть мати глобальний статус, в цьому випадку держава виконує функцію ретрансляції позичених інновацій, тобто виступає в якості центру не першого порядку в системі каскадної дифузії | -                         | -   |
| Швидкість розповсюдження           | Визначається рівнем опіру оточуючого середовища   | -                         | -   |

**Висновки.** Таким чином, теорія «центр-периферія» є потужним інструментом дослідження закономірностей просторового розвитку регіонів країни, застосування якого дозволить підвищити ефективність управлінських рішень у сфері стимулювання інновацій, забезпечити системний підхід до моделювання просторового розвитку регіонів, усунути глибокі соціально-економічні диспропорції всередині окремого регіону.

## Перелік використаних джерел інформації

1. Mackinder H.J. The Geographical Pivot of History. The Geographical Journal, 1904, vol. 23. № 4, pp. 421–437.
2. Маккіндер Х.Дж. Географическая ось истории // Полис. – №4 – 1995. – 162-169.
3. Mahan H. The Influence of Sea Power Upon History, 1660-1783. The Project Gutenberg eBook [Electronic resource]: <http://www.gutenberg.org/files/13529/13529-h/13529-h.htm>
4. Spykman N. The Geography of the Peace, New-York, 1944
5. Haushofer Karl. Why Geopolitic? // In book: The Geopolitics. Reader / C. Toal, S. Dalby, P. Routledge – London – New-York: Routledge, 1998. – 346p.
6. Хаусхофер К. О геополитике. Работы разных лет. – М. : Мысль, 2001. – 426 с.
7. Ratzel F. Politische Geographic / F. Ratzel. – Munchen, Leipzig, Oldenbourg, 1897. – 715s.
8. Бродель Ф. Очерки истории / Фернан Бродель. – М. : Академический проект, 2015. – 432с.
9. Центр и периферия в региональном развитии / О. В. Грицай, Г. В. Йоффе, А. И. Тревиш. – М. : Наука, 1991. – 168с.
10. К. В. Коломієць Модель «центр-периферія» в регіональному вимірі // Вісник ОНУ. Сер.: Географічні та геологічні науки, 2014. Т. 19, вип. 4, с. 176-187.
11. Гладкий О. В. Сучасні вітчизняні концепції регіональної економіки //наукові записки Вінницького педуніверситету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Географія . - 2012. - Вип. 24. - С. 49-63.
12. Shefer D. Localization economies in SMA's: A production function analysis // Journal of Urban Economics, vol. 13 (1), p. 55-64
13. Sveikauskas L.A. The Productivity of cities // Quarterly Journal of Economics. Vol. 89 (3), p.393–413.

14. Beaudry C., Schiffauerova A. Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate // *Research Policy*. Vol. 38 P. 318-337

15. Пилипенко І. О. Історичні аспекти становлення та розвитку концепції «центр-периферія» / І. О. Пилипенко [Електронний ресурс]. – режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nzvdpu\\_geogr/2008\\_15/istorichni%20aspektu.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nzvdpu_geogr/2008_15/istorichni%20aspektu.pdf)

16. Центр и периферия в региональном развитии / О. В. Грицай, Г. В. Йоффе, А. И. Тревиш. – М. : Наука, 1991. – 168с.

17. Hagerstrand Torsten. The domain of human geography. У Chorley, Richard J. *Directions in geography*. London: Methuen, 1973. - pp. 67–87.

#### **Аннотация**

УДК 332.012.2

**Козырева Е.В., Козырева А.К.**

#### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РЕГИОНАМИ УКРАИНЫ**

Усовершенствован теоретико-методический подход к проведению структурного исследования центр-периферийных отношений между регионами Украины. Исследована структура модели «центр – периферия» для регионов Украины. Обоснован состав и структурные характеристики центра, полупериферии и периферии.

**Ключевые слова:** межрегиональная дифференциация, социально-экономическое развитие регионов, пространственная экономика, центр-периферийные отношения, точка экономического роста.

#### **Annotation**

УДК 332.012.2

**Kozyrieva O. V., Kozyrieva A.K.**

#### **THEORETICAL ASPECTS OF DEFINITION OF THE CENTER-PERIPHERY RELATIONS BETWEEN REGIONS OF UKRAINE**

The theoretical and methodical approach to complex structural studies of the center-periphery relations between regions of Ukraine has been improved The structure of the “center – periphery” model for regions of Ukraine is studied. The composition and structural characteristics of the center, semi-periphery and periphery is substantiated.

**Key words:** regional differentiation, socio-economic development of regions, spatial economy, center-periphery relations, point of economic growth.

УДК 658.012.34

**Котлярова В.Г.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

## **Визначення незнижуваного запасу вугільної сировини на коксохімічному підприємстві**

### АНОТАЦІЯ

На підприємствах з безперервним характером виробництва (коксохімічні, металургійні, нафтохімічні та ін.) до управління запасами висуваються жорсткі вимоги щодо вчасного забезпечення сировиною. В роботі запропонована методика розрахунку незнижуваного запасу вугільних концентратів на коксохімічному підприємстві з урахуванням особливостей технології виробництва.

Ключові слова: незнижуваний запас, коксохімічне виробництво, коксовий газ.

На підприємствах з безперервним характером виробництва (коксохімічні, металургійні, нафтохімічні та ін.) до управління запасами висуваються жорсткі вимоги щодо вчасного забезпечення сировиною. Це пояснюється тим, що при збоях у забезпеченні сировиною технологічний процес без вагомих втрат зупинити неможливо. Для цього корегують характеристики роботи обладнання, що, у свою чергу, призводить до його псування. На коксохімічних підприємствах (КХП), крім вказаних наслідків, відсутність сировини призведе до повної зупинки не тільки одного цеху, але й всього заводу. Тому на КХП необхідно розраховувати незнижуваний запас вугільної сировини з врахуванням вимоги недопущення такої зупинки.

Раніше у галузі були розроблена низка методичних рекомендацій щодо нормування виробничих запасів: «Методические рекомендации по нормированию оборотных средств на коксохимических предприятиях»; «Методические рекомендации по нормированию оборотных средств на

создание запасов товарно-материальных ценностей» та ін. Але питання розрахунку незнижуваного запасу вугільних концентратів у розроблених методичних рекомендаціях не розглядалися.

Метою дослідження є розробка методики розрахунку незнижуваного запасу вугільних концентратів на коксохімічному підприємстві.

Мінімальний незнижуваний рівень запасу сировини повинен забезпечувати протягом доби підприємство в коксовому газі, що необхідний для опалювання коксових батарей і виробництва теплової енергії.

Розрахунок рівня незнижуваного запасу ( $MЗ$ ) пропонується робити за формулою:

$$MЗ = P_M \times D_M, \quad (1)$$

де  $P_M$  – мінімально можлива одноденна витрата вугільних концентратів, т;

$D_M$  – кількість днів незнижуваного запасу вугільних концентратів.

Для визначення мінімально можливої одноденної витрати вугільних концентратів автором пропонується наступна послідовність:

1. Визначення умовно-постійних витрат теплової енергії по лічильниках. Розрахунки необхідно вести окремо по холодній та теплій порі року, тому що в холодну пору деякі умовно-постійні витрати збільшуються у 2-3 рази.

2. Розрахунок змінної частини витрат теплової енергії ( $B_3$ ) за формулою:

$$B_3 = B_{me} - B_n, \quad (2)$$

де  $B_{me}$  – загальні витрати теплової енергії за період, що аналізується, згідно з показниками лічильників, Гкал;

$B_n$  – умовно-постійні витрати теплової енергії за той же період по порам року, Гкал.

3. Визначення умовної витрати коксового газу на виробництво 1 Гкал теплової енергії ( $V_{yкг}$ ) за формулою:

$$V_{yкг} = O_{кг} / V_{me}, \quad (3)$$

де  $O_{кг}$  – обсяг коксового газу, який був використаний для виробництва теплової енергії, тис. м<sup>3</sup>;

$V_{me}$  – загальні витрати теплової енергії за період, що аналізується, згідно з показниками лічильників, Гкал;

4. Визначення кількості коксового газу, що потрібна для виробництва умовно-постійної частини витрати теплової енергії ( $O_{кгn}$ ) за формулою:

$$O_{кгn} = V_n \times V_{yкг}, \quad (4)$$

де  $V_{yкг}$  – умовна витрата коксового газу на виробництво 1 Гкал теплової енергії, тис. м<sup>3</sup>;

$V_n$  – умовно-постійні витрати теплової енергії за той же період по порам року, Гкал.

5. Визначення умовної витрати коксового газу на виробництво умовно-змінної частини витрат теплової енергії на 1 т вугільного концентрату ( $V_{yкгз}$ ), що переробляється, за формулою:

$$V_{yкгз} = (O_{кг} - O_{кгn}) / Q_{вк}, \quad (5)$$

де  $O_{кгn}$  – кількість коксового газу, що потрібна для виробництва умовно-постійної частини витрати теплової енергії; тис. м<sup>3</sup>;

$O_{кг}$  – обсяг коксового газу, який був фактично використаний для виробництва теплової енергії, тис. м<sup>3</sup>;

$Q_{вк}$  – обсяг переробки вугільних концентратів за період, що аналізується, т.



6. Визначення мінімально можливого обсягу переробки вугільних концентратів за період, що аналізується. Обсяг переробки вугільних концентратів повинен забезпечувати виробництво коксового газу на рівні, достатньому для умовно-постійної витрати теплової енергії, а також потребу в газі для умовно-змінної витрати теплової енергії і потреба інших споживачів. Позначивши шуканий об'єм переробки вугільних концентратів через  $P_{вк}$ , вихід коксового газу через  $V_{кк}$  виходить: виробництво коксового газу –  $V_{кк} \times P_{вк}$ ; потреба в коксовому газі (крім виробництва умовно-постійної частини теплової енергії) –  $B_{y,кз} \times P_{вк}$ .

$$\text{Таким чином, } V_{кк} \times P_{вк} = O_{кз} n + B_{y,кз} \times P_{вк}, \quad P_{вк} = \frac{O_{кз} n}{V_{кк} B_{y,кз}},$$

де  $O_{кз} n$  – кількість коксового газу, що потрібна для виробництва умовно-постійної частини витрати теплової енергії; тис. м<sup>3</sup>;

$B_{y,кз}$  – умовної витрати коксового газу на виробництво умовно-змінної частини витрат теплової енергії на 1 т вугільного концентрату.

7. Визначення мінімально можливих одноденних витрат вугільних концентратів ( $P_i$ ) за формулою:

$$P_i = P_{вк} / D \quad (6)$$

де  $D$  – кількість днів в періоді, що аналізується.

Кількість днів незнижуваного запасу вугільних концентратів розраховується за формулою:

$$D_m = (Y_1 \times D_{n1} + Y_2 \times D_{n2} + \dots + Y_n \times D_n) / 100 \quad (3.7)$$

де  $Y_n$  – питома вага поставань кожного постачальника вугільних концентратів в загальному об'ємі поставок %;

$D_n$  – період між поставаннями кожного постачальника.

Рівень запасу вугільних концентратів має бути не менший ніж розрахований.

Наведена методика використана для розрахунку незниженого запасу вугільних концентратів для умов ПАТ «Запоріжжкокс». Вихідні дані для розрахунку наведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунку**

| Показник   | В холодну пору року | В теплу пору року |
|--|---------------------|-------------------|
| 1  | 2                   | 3                 |
| Перероблено вугільного концентрату, т сухої ваги                                   | 377807,8            | 372825,2          |
| Вироблено теплової енергії, всього, Гкал   | 135595              | 116078            |
| Вироблено коксового газу, всього, тис. м <sup>3</sup>                              | 133744              | 131640            |
| Передано коксового газу на котельню, тис. м <sup>3</sup>                           | 42484               | 33667             |
| Товарний випуск коксового газу, тис. м <sup>3</sup>                                | 6119                | 6757              |
| Вихід коксового газу при переробці 1 т вугільних концентратів, тис. м <sup>3</sup> | 0,354               | 0,353             |
| Середній період поставки вугільних концентратів, діб                               | 0,7                 | 0,5               |
| Умовно-постійні витрати теплової енергії, Гкал:                                    |                     |                   |
| вугледіготовчий цех  | 400                 | -                 |
| коковий цех  | 93,8                | 65,8              |
| первинне охолодження газу і конденсація смоли                                      | 2156,1              | 1554,6            |
| сульфатне відділення   | 1378,0              | 870,5             |
| бензольне відділення   | 4342,7              | 3005,6            |
| відділення ректифікації сирого бензолу   | 3811,0              | 2477,0            |
| виробництво смоли для дорожнього будівництва                                       | 8,0                 | 14,0              |
| смолопереробний цех  | 3994,7              | 2579,8            |
| виробництво електродного пеку  | 452,1               | 424,8             |
| пекококсове виробництво  | 1274,7              | 3340,2            |
| очистка коксового газу від сірководню  | 11858,9             | 6072,8            |
| електрогазодувки   | 3743,1              | 2601,6            |
| Біохімустанова   | 474,2               | 238,5             |
| РБВ  | 294,0               | 279,0             |
| РМУ  | 270,0               | 296,0             |
| Ремонтно-будівельний цех   | 1440,0              | 892               |
| Електроремонтний цех   | 180,0               | 124,0             |
| Цех пароводопостачання   | 360,0               | 248,0             |
| Цех безрейкового транспорту  | 180,0               | 124,0             |
| Гараж розморожування   | 8,3                 | 8,3               |
| Залізничний цех  | 570,0               | 46,0              |
| Інші підрозділи  | 870,0               | 997,0             |
| Втрати теплової енергії в магістральних паропроводах                               | 840                 | 840               |
| Всього умовно-постійні витрати, Гкал   | 38999,6             | 27099,5           |

Розрахунок в умовах холодної пори року.

1. Умовно-постійні витрати теплової енергії, Гкал: 38999,6.
2. Змінна частина витрат теплової енергії:  $135595-38999,6=96595,4$  Гкал.
3. Умовна витрата коксового газу на виробництво 1 Гкал теплової енергії:  $42484/135595=0,3133$  тис. м<sup>3</sup>/Гкал.
4. Кількість коксового газу, що потрібна для виробництва умовно-постійної частини витрати теплової енергії:  $0,3133 \times 38999,6=12218,6$  тис. м<sup>3</sup>.
5. Питома витрата коксового газу на виробництво умовно-змінної частини витрат теплової енергії на 1 т вугільного концентрату, що переробляється:  $(133744-12218,6-6119)/377807,8=0,305$  тис. м<sup>3</sup>.
6. Мінімально можливий обсяг переробки вугільних концентратів за холодну пору року:  $0,354 \times X=12218,6+0,305 \times X$ ;  $X=12218,6/(0,354-0,305)=249360$  т вугільних концентратів сухої ваги.
7. Мінімально можливі одноденні витрати вугільних концентратів:  $249360/90=2770$  т/доб.

8. Незнижуваний запас вугільних концентратів:  $0,7 \times 2770=1940$  т.

Розрахунок в умовах теплої пори року.

1. Умовно-постійні витрати теплової енергії, Гкал: 27099,5.
3. Змінна частина витрат теплової енергії:  $116078-27099,5=88978,5$  Гкал.
3. Умовна витрата коксового газу на виробництво 1 Гкал теплової енергії:  $33667/116078=0,29$  тис. м<sup>3</sup>/Гкал.
4. Кількість коксового газу, що потрібна для виробництва умовно-постійної частини витрати теплової енергії:  $0,29 \times 27099,5=7860$  тис. м<sup>3</sup>.
5. Питома витрата коксового газу на виробництво умовно-змінної частини витрат теплової енергії на 1 т вугільного концентрату, що переробляється:  $(131640-7860-6757)/372825,2=0,3139$  тис. м<sup>3</sup>.

6. Мінімально можливий обсяг переробки вугільних концентратів за холодну пору року:  $0,353 \times X = 7860 + 0,3138 \times X$ ;  $X = 7860 / (0,353 - 0,3138) = 201023$  т вугільних концентратів сухої ваги.

7. Мінімально можливі одноденні витрати вугільних концентратів:  $201023 / 90 = 2233$  т/доб.

8. Незнижуваний запас вугільних концентратів:  $0,5 \times 2233 = 1117$  т.

Таким чином, на ПАТ «Запоріжжкокс» у холодну пору року незнижуваний запас вугільних концентратів повинен складати 1940 т, у теплу пору року - 1117 т.

Перелік використаних джерел інформації

1. Справочник коксохимика. Том 6 – Экономика и организация коксохимического производства / [под. ред. Приступы А.М, Котлярова Е.И., Корниловой В.А.]. – Х. : ИД «Инжек», 2010. – 320 с.

УДК 338.534

## **ВИЗНАЧЕННЯ НЕЗНИЖУВАНОВОГО ЗАПАСУ ВУГІЛЬНІ СИРОВИНИ НА КОКСОХІМІЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

**Котлярова В. Г.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

На підприємствах с непрерывным характером производства (коксохимические, металлургические, нефтехимические и др.) к управлению запасами выдвигаются жесткие требования относительно своевременного обеспечения сырьем. В работе предложенная методика расчета неснижаемого запаса угольных концентратов на коксохимическом предприятии с учетом особенностей технологии производства.

Ключевые слова: неснижаемый запас, коксохимическое производство, коксовый газ.

## **DETERMINATION OF THE UNREDUCED SUPPLY OF COAL RAW MATERIAL ON COKECHEMICAL ENTERPRISES**

**Kotlyarova V.G.**

On enterprises with continuous character of production to the management supplies are pull out the hard requirements of the relatively timely providing raw material. In-process the offered methodology of calculation of the unreduced supply of coal concentrates on a cokechemical enterprise taking into account the features of technology of production.

Keywords: the unreduced supply, coke gas? cokechemical enterprise

УДК 338.534

**Котлярова В.Г<sup>1</sup>. Ващилін С.В<sup>2</sup>.**

*Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна*

*ПАТ «Укрграфіт»<sup>2</sup>, Харків, Україна*

## **Формування методологічних основ управління витратами на підприємствах з комплексним виробництвом**

### **АНОТАЦІЯ**

В статті наведена характеристика методологічних основ формування процесу управління витратами на підприємствах з комплексним виробництвом, прикладом яких є коксохімічні. Досліджено, що традиційно при калькулюванні об'єктом витрат обирається технологічний переділ. Але це призводить, по-перше, до недостовірності оцінок витрат, по-друге, до обмеження можливості застосування засад процесного підходу формування системи управління витратами. В роботі запропоновано у якості об'єкту витрат обирати об'єкти витрат, що ґрунтується на основі проміжних матеріальних потоків – окремих первинних центрів витрат (далі - ПЦВ) в рамках існуючих об'єктів витрат.

Ключові слова: об'єкт витрат, проміжні матеріальні потоки, управління витратами, комплексне виробництво.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку наукових поглядів найбільшого поширення набули системний, процесний та ситуаційний підхід як до управління підприємством в цілому, так і окремо витратами.

Сфера застосування ситуаційного підходу – вибір та розробка рецептів адаптації підприємства до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Цей підхід до управління в цілому і, зокрема до управління витратами, доцільно використовувати у випадках, коли значно змінюється зовнішнє середовище і необхідно якимось-чином адаптуватися до нових умов господарювання.

Процесний та системний підхід набув більшого розповсюдження, про що, зокрема, свідчить контент-аналіз визначень поняття «управління витратами».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До прихильників процесного підходу можна віднести Т. Адаменко, О. Андрухова, М. Волкова, Л. Попович, Т. Назарчук, І. Падерін і С. Гольц, Н. Светлова, І. Івацко, А. Ткаченко та інших дослідників. Системний підхід до управління витратами характерний для робіт багатьох вчених. Серед останніх досліджень системи управління витратами можливо відмітити праці таких вчених як Ю. Великий, В. Прохорова, Н. Сабліна [2], Голов [3], Г. Козаченко, Ю. Погорелов, Л. Хлапъонов, Г. Макухін [12], А. Череп [13] та інші. Такі вчені як Г. Ростовська, А. Пилипенко, Д. Пилипенко розглядають управління витратами одночасно і як процес, і як систему [6, 10].

В означених роботах розглядаються теоретичні питання формування підходів до управління витратами. Але, на думку авторів, система управління витратами – відкритою та активною, тому на різних етапах розвитку підхід до її функціонування може також розвиватися.

Мета статті – характеристика методичних засад побудови системи управління витратами коксохімічного підприємства та її розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку авторів, становлення системи управління витратами на підприємстві проходить два етапи:

1. Побудова системи управління витратами.
2. Функціонування та розвиток системи управління витратами.

В залежності від етапу розвитку завдання системи змінюється. У табл. 1 наведені завдання системи управління витратами на різних етапах розвитку.

Необхідно відмітити, що система управління витратами повинна бути сформована з урахуванням методологічних основ системного підходу: наявність: мети, завдання, елементів-підсистем, механізмом взаємодії, зв'язками між елементами. Коксохімічні підприємства України сформували систему управління витратами ще за радянських часів саме на засадах системного підходу (табл. 2).

## Завдання системи управління витратами на різних етапах розвитку

| Стадія побудови системи   | Стадія функціонування системи  |
|---|--|
| Визначення місць виникнення витрат та формування переліку об'єктів витрат, в розрізі яких буде здійснюватись управління витратами                           | Підготовка та узагальнення інформації про витрати, яка необхідна для обґрунтування ефективних управлінських рішень |
| Розробка методичного забезпечення щодо науково обґрунтованого планування, обліку, контролю та аналізу витрат  | Виявлення резервів зниження витрат на всіх стадіях виробництва та реалізації продукції                             |
| Визначення інструментів управління (порядок та послідовність калькулювання, методи обліку витрат тощо)  | Здійснення оперативного контролю формування витрат   |
| Формування процедур взаємодії окремих управлінських підрозділів при управлінні витратами, розподіл прав та обов'язків окремих посадових осіб та підрозділів | Забезпечення випуску продукції необхідної якості та кількості  |
| Формування критеріїв та показників оцінки дієвості заходів, пов'язаних з управлінням витратами  | Орієнтація персоналу підприємства на недопущення марнотратних витрат   |

Джерело: розроблено авторами

## Характеристика ознак формування системи управління витратами

| Ознаки формування системи    | Характеристика   |
|------------------------------|--|
| Мета                         | Облік всіх витрат підприємства та мінімізація їх рівня   |
| Завдання                     | Ідентифікація всіх витрат підприємства<br>Облік витрат<br>Оцінка рівня запасів<br>Розрахунок рівня витрат за технологічними переділами та по підприємству в цілому |
| Елементи                     | Планування, облік, аналіз  |
| Зв'язки між елементами       | Прямі та зворотні, взаємопов'язані   |
| Властивості системи          | Цілісність, ієрархічність, функціональність, структурність, адаптивність   |
| Механізм взаємодії підсистем | Нормативно-правові акти [5, 7, 8]<br>Галузеві методичні рекомендації з планування, обліку та аналізу витрат: [11]  |
| Характеристика системи       | За взаємодією з зовнішнім середовищем: відкрита.<br>За характером розвитку: активна – та, що розвивається.<br>За характером структури управління: централізована.  |

Джерело: розроблено авторами

Межи, об'єкти та поведінка системи визначається її метою. Мета формування системи управління витратами на КХП – мінімізація витрат підприємства. Відповідно, завдання системи – облік, оцінка та розрахунок рівня витрат на виробництво та реалізацію продукції по підприємству. Елементами системи є підсистеми планування, обліку та аналізу. Взаємозв'язок між ними забезпечує єдиний методичний підхід до вибору методів управління витратами, калькулювання витрат окремих підрозділів, інформаційного забезпечення планування, обліку та аналізу витрат окремих підрозділів та підприємства в цілому.

Сформована система управління витратами є відкритою та активною. Тому функціонування системи управління витратами на КХП враховує зміни оточуючого середовища та на різних етапах розвитку може виконувати різні завдання. Необхідно відмітити, що при функціонуванні система управління витратами повинна враховувати галузеві особливості підприємства.

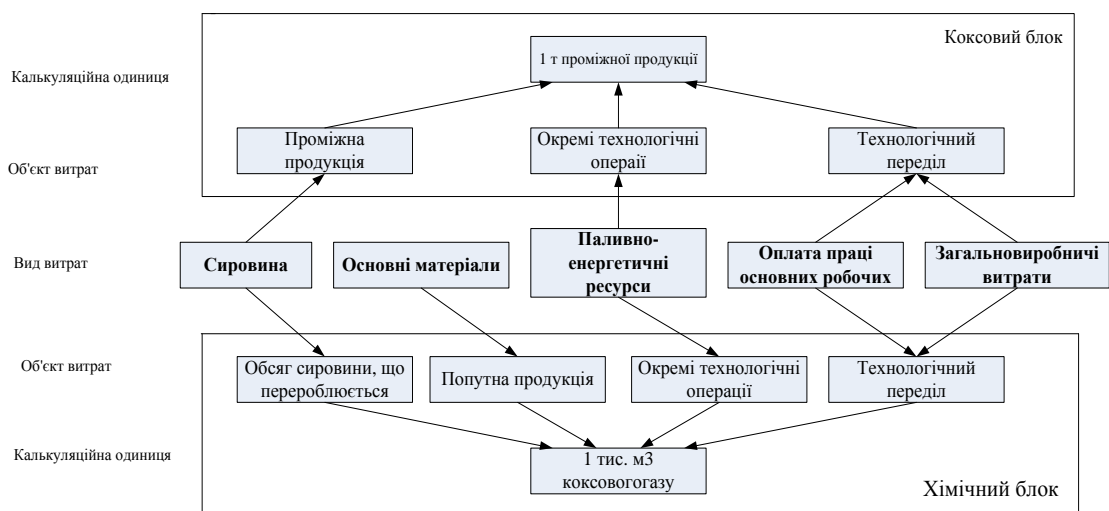
На функціонування системи управління витратами на коксохімічному підприємстві (КХП) оказують вплив галузеві особливості, які можна розподілити на дві групи: технологічні (комплексний характер виробництва, складність взаємозв'язків матеріальних потоків, наявність великої кількості основної та попутної продукції) та організаційні (наявність розвиненої інфраструктури, відношення КХП до холдингів з вертикальною інтеграцією, неможливість ідентифікації та розрахунку частини витрат, існуючий порядок виділення об'єктів витрат).

Згідно з П(С)БУ 16 «Витрати» [8] під об'єктом витрат розуміється «продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат». Тобто, ототожнювання об'єктів витрат з окремими технологічними стадіями передбачає ототожнювання понять «технологічна стадія» і «вид діяльності», або ототожнювання окремої технологічної стадії з продуктом чи напівфабрикатом, що на цій стадії утворюється. На КХП зазвичай виокремлення об'єктів витрат ототожнюється з розподілом підприємства на



адміністративні підрозділи (цехи, дільниці, відділення). Недосконалість розподілу технологічного процесу на окремі об'єкти витрат згідно до організаційної структури управління приводить до того, що в складі одного об'єкту витрат враховуються витрати за різними технологічними процесами. Це призводить, по-перше, до недостовірності оцінок витрат, по-друге, до обмеження можливості застосування засад процесного підходу формування системи управління витратами.

На даний час можливості повної реалізації такого підходу суттєво обмежуються внаслідок того, що об'єкти окремих підпроцесів управління (планування, облік, контроль і аналіз) відрізняються (рис. 1).



**Рис. 1. Схема взаємозв'язку видів, об'єктів витрат та калькуляційних одиниць при плануванні витрат коксового та хімічного блоків при існуючому підході до управління витратами.**

Так, витрати сировини, паливно-енергетичних ресурсів у коксовому цеху плануються на проміжний продукт – валовий кокс, який підлягає у подальшому розділенні на окремі товарні фракції; витрати за іншими калькуляційними статтями плануються в розрахунку на технологічну стадію

У цеху вловлювання хімічної продукції, цеху очищення коксового газу від сірководню при калькулюванні витрат на 1 тис. м<sup>3</sup> коксового газу (основного продукту) планування витрат основних матеріалів здійснюється на підставі питомих норм, що встановлюються в розрахунку на попутну продукцію (сірчана кислота на сульфат амонію, поглинальне мастило на сирий бензол і т. д.). Паливно-енергетичні ресурси - на окремі технологічні операції. Витрати за іншими калькуляційними статтями плануються в цілому по технологічній стадії.

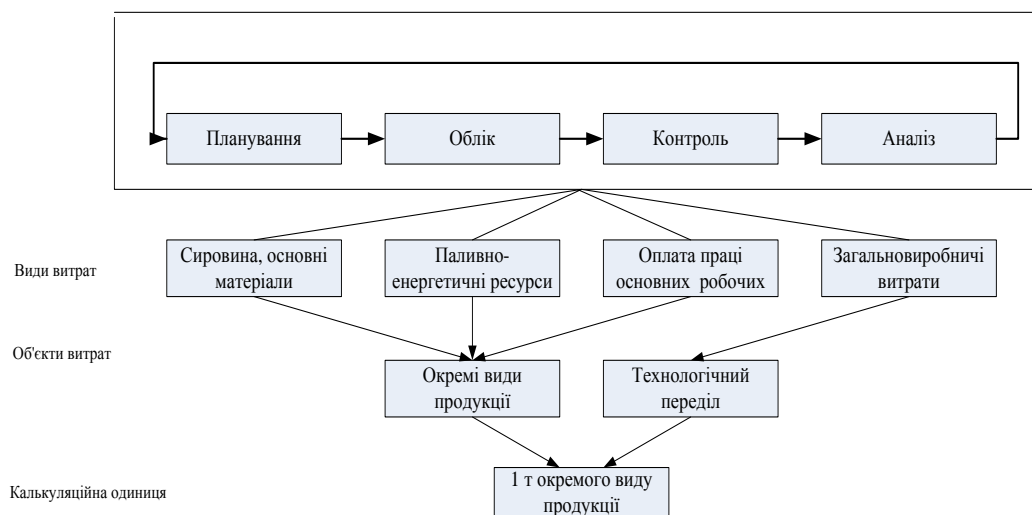
З метою підвищення достовірності оцінок витрат та розширення застосування засад процесного підходу до управління витратами пропонується використовувати підхід до виділення об'єктів витрат, що ґрунтується на основі проміжних матеріальних потоків – окремих первинних центрів витрат (далі - ПЦВ) в рамках існуючих об'єктів витрат.

Застосування запропонованого підходу до виділення об'єктів витрат дає змогу КХП при реалізації всіх підпроцесів управління використовувати одні й ті ж об'єкти:

- на сировину, основні матеріали, паливно-енергетичні ресурси – окремі види продукції;

- загальновиробничих витрат – технологічний переділ (рис. 2).

Розробка нового підходу до виділення об'єктів витрат буде основою для розробки підходу до калькулювання собівартості на основі проміжних матеріальних потоків та дасть змогу вдосконалити методику калькулювання собівартості окремих видів продукції та розширити сферу застосування системи управління витратами. При застосуванні підходу до калькулювання на основі технологічних переділів метою процесу управління було визначення та підтримка мінімального рівня витрат за окремими технологічними стадіями. При застосуванні підходу до калькулювання на основі проміжних матеріальних потоків метою процесу становиться визначення рівня витрат на виробництво окремих видів продукції. Ідентифікація процесу «Управління витратами» наведена у табл. 3.



**Рис. 2. Схема взаємозв'язку видів, об'єктів витрат та калькуляційних одиниць при плануванні витрат коксового та хімічного блоків при підході, що пропонується.**

*Таблиця 3*

### Ідентифікація бізнес-процесу «Управління витратами»

| Признаки бізнес-процесу «управління витратами» | Зміст  |
|--|--|
| Мета   | Підвищення достовірності оцінки окремих калькуляційних статей і точності визначення рівня виробничої собівартості окремих видів продукції            |
| Наявність власника бізнес-процесу              | Начальник планово-економічного відділу   |
| Наявність постачальника бізнес-процесу         | Підрозділи підприємства, що відповідають за різні види витрат  |
| Наявність входу бізнес-процесу                 | Запланований обсяг поставок сировини   |
| Наявність виходу бізнес-процесу                | Достовірний рівень витрат окремих видів продукції  |
| Наявність споживачів процесу                   | Бізнес-процес «управління товарним асортиментом»   |
| Наявність меж бізнес-процесу                   | Бізнес-процес починається з функції «планування рівня витрат окремого виду продукції» та закінчується функцією «аналіз відхилень та пошук їх причин» |
| Наявність управляючого впливу                  | Методи, методики, нормативи, норми, регламенти   |

*Джерело: розроблено авторами за даними [4].*

## Ринки збуту окремих продуктів коксохімічного виробництва

| Продукт                                    | Напрямок споживання   |
|--|---|
| Кокс доменний                              | Технологічне паливо для доменного виробництва; застосовується у якості палива і в інших галузях (виробництво цукру, цементу, хімічна промисловість) |
| Коксовий горішок                           | Технологічне паливо у виробництві феросплавів для чорної металургії   |
| Коксовий дрібняк                           | Технологічне паливо для агломераційних фабрик та для електростанцій   |
| Смола кам'яновугільна                      | Споживається у якості сировини у коксохімічній підгалузі  |
| Сульфат амонію                             | Сільське господарство - азотне мінеральне добриво   |
| Сирий бензол                               | Споживається у якості сировини у коксохімічній підгалузі  |
| Очищений коксовий газ                      | Технологічне паливо для металургійних підприємств   |
| Сірчана кислота                            | Споживається на коксохімічних підприємствах при виробництві сульфату амонію   |
| Продукти ректифікації сирого бензолу:      |   |
| Чистий бензол марки «для синтезу»          | Підприємства органічного синтезу (виробництво капролактаму)   |
| Толуол                                     | Розчинник, використовується у машинобудівній галузі   |
| Сольвент                                   | Розчинник, використовується у машинобудівній галузі   |
| Продукти переробки кам'яновугільної смоли: |   |
| Масило поглинальне                         | Використовується на коксохімічних підприємствах для вловлювання сирого бензолу  |
| Масило нафталінове                         | Сировина для виробництва нафталіну  |
| Антраценова фракція                        | Сировина для виробництва технічного вуглецю   |
| Котельне паливо                            | Паливо для котельних  |
| Пек електродний (рідкий і гранульований)   | Сировина для виробництва електродів в алюмінієвій промисловості   |

*Джерело: розроблено авторами за даними [9, 11].*

При новому підході до калькулювання підприємство на підставі більш точної і об'єктивної інформації про виробничу собівартість окремих товарних продуктів може приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо

нарощування, або скорочення випуску окремих продуктів. Тобто, з'являється можливість управляти продуктовим асортиментом, ширина якого складає (в залежності від технологічної структури підприємства) від 8-10 до 20-30 найменувань.

Тобто, змінюється мета системи управління витратами. У відповідності до мети, завдання управління витратами також повинні уточнюватись. При адміністративному підході виділення об'єктів витрат основним завданням системи управління витратами є визначення мінімально можливого рівня витрат за окремими технологічними стадіями

Економія витрат не втратила актуальності, але основними завданнями є, по-перше, перегляд та виділення об'єктів витрат на основі окремих продуктів, по-друге, підвищення точності розрахунку їх виробничої собівартості. Крім того, можливість управляти витратами як процесом, по-третє, адаптація виробничої діяльності підприємства до зміни кон'юнктури товарних ринків коксохімічної продукції. Така адаптація є необхідною умовою підвищення (чи принаймні збереження досягнутого рівня) ефективності виробництва внаслідок великої диверсифікації ринків збуту коксохімічних продуктів (табл. 4). Як свідчать дані, що наведені в табл. 3 для КХП типовою є ситуація нерівномірного збуту окремих (перед усім, хімічних) продуктів: поживавлення попиту на один продукт може спостерігатись на фоні спаду попиту на іншій.

При реалізації запропонованого підходу на коксохімічних підприємствах буде сформований інтегрований підхід до управління витратами: на основі поєднання системного та процесного підходів. Наряду з вже існуючими ознаками, система управління витратами на основі дуалізму підходів отримає нові властивості. Насамперед, підвищиться рівень достовірності оцінки окремих видів продукції, що стане основою для більш широкого практичного її застосування. Управління витратами як процесом пов'язує між собою виконання окремих функцій (планування, облік, контроль та аналіз), що гармонізує їх взаємодію. Внаслідок цього у системи управління

витратами крім загальних властивостей (цілісність, адаптивність, ієрархічність, функціональність) з'явиться емерджентність та синергізм.

На підставі вищевикладеного співставлення діючої системи управління витратами та тієї, що пропонується можна представити таким чином (табл. 5).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонований підхід до функціонування системи управління витратами КХП враховує галузеві особливості та характеризується більшою орієнтацією на збільшення прибутку підприємства. Але для її реалізації необхідно вдосконалити технологію традиційного калькулювання з урахуванням принципу виділення об'єкту витрат.

*Таблиця 5*

**Спільні риси та відмінності системи управління витратами при традиційному підході та підході, що пропонується**

| Ознаки                       | Підходи до виділення витрат на основі  |   |
|------------------------------|--|---|
|                              | технологічних переділів (цехів)  | проміжних матеріальних потоків  |
| Мета управління              | Мінімізація витрат по підприємству   | Управління товарним асортиментом; прийняття обґрунтованих управлінських рішень                              |
| Завдання                     | Економія витрат на виробництво та реалізацію продукції                       | Визначення рівня витрат на окремі види продукції.<br>Економія витрат на виробництво та реалізацію продукції |
| Елементи                     | Планування, облік, аналіз  | Планування, контроль, облік, аналіз   |
| Тип зв'язків                 | Функціональні.<br>Внутрішні та зовнішні                                      |   |
| Тип взаємодії між елементами | Взаємодія послаблена.<br>Послідовне виконання функцій з управління витратами | Взаємопов'язані та взаємозалежні  |
| Властивості                  | Ієрархічність, емерджентність  | Ієрархічність, емерджентність, синергізм  |

*Джерело: розроблено авторами*

### *Перелік використаних джерел інформації*

1. Адаменко Т.М. Управління затратами підприємства: розуміння з позиції процесного підходу / Т.М. Адаменко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 1. – С. 198-202.
2. Управління витратами підприємства: Монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник / С.Ф. Голов – К. : Лібра, 2003. – 703 с.
4. Котлярова В.Г. Идентификация и проектирование бизнес-процесса «материально-техническое снабжение» промышленного предприятия. / В.Г. Котлярова // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Випуск 252: в 6 т. – Т. VI – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1542-1553.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Пилипенко А.А. Технологія формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємств / А.А. Пилипенко, Д.Р. Пилипенко // Проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 76-83.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10. 1999 р. № 246. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12. 1999 р. № 318. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
9. Правила технической эксплуатации коксохимических предприятий : Утверждены приказом Министерства промышленной политики Украины от 5

июля 2002 года № 305. (Нормативный документ Мінпромполітики України. Правила).

10. Ростовська Г.В. Сутність і місце управління витратами в системі управління машинобудівним підприємством / Г.В. Ростовська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. Збірник наукових праць. – 2009. – № 3. – С. 209-213.

11. Справочник коксохимика. Том 6 – Экономика и организация коксохимического производства / [под. ред. А.М. Приступы, Е.И. Котлярова, В.А. Корниловой]. – Х. : ИД «Инжек», 2010. – 320 с.

12. Управління затратами підприємства: Монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлап'юнов, Г. А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.

13. Череп А.В. Управління собівартістю: Монографія / А.В. Череп – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 376 с.

УДК 338.534

**Котлярова В.Г. Ващилин С.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

*ПАТ «Укрграфит», Харків, Україна*

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С КОМПЛЕКСНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ**

### Аннотация

В статье приведена характеристика методологических основ формирования процесса управления расходами на предприятиях с комплексным производством, примером которых являются коксохимические. Исследовано, что традиционно при калькулировании расходов объектом расходов выбирается технологический передел. Но это приводит, во-первых, к недостоверности оценок расходов, во-вторых, к ограничению возможности применения принципов процессного подхода формирования системы управления расходами. В работе предложено в качестве объекта расходов выбирать объекты расходов, на основе промежуточных материальных потоков - отдельных первичных центров расходов (далее - ПЦР) в рамках существующих объектов расходов.

Ключевые слова: объект расходов, промежуточные материальные потоки, управление расходами, комплексное производство.



## **FORMING OF METHODOLOGICAL GOVERNMENT BASES BY EXPENSES ON ENTERPRISES WITH COMPLEX PRODUCTION**

**Kotlyarova V.G., Vaschilin S. V.**

In the article the brought description over of methodological bases of forming of process of management charges on enterprises with a complex production. Investigational, that traditionally at the calculation of charges an object a technological redistribution is elected. But it leads, firstly, to the unauthenticity of estimations of charges, secondly, to limitation of possibility of application of principles of process approach of forming of control system by charges. It is in-process suggested in quality of object of charges to elect the objects of charges, that is founded on the basis of intermediate material streams - separate primary centers of charges within the framework of existent objects of charges.

Keywords: object of charges, intermediate material streams, management, complex production, charges.

UDC: 615.12.; 378.22; 378(33:62:355.233)

**Krychkovska A.<sup>1</sup>, Hubytska I.<sup>1</sup>, Kurka M.<sup>1</sup>, Zayarnyuk N.<sup>1</sup>, Ivashyna M.<sup>2</sup>, Parashchyn Zh. <sup>1</sup>, Novikov V.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>*Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine*

<sup>2</sup>*JSC «Halychpharm», Lviv, Ukraine*

**Formation of professional competence of future workers pharmaceutical industry**

[ynovikov@polynet.lviv.ua](mailto:ynovikov@polynet.lviv.ua)

### Summary

The article is devoted to highlighting features practical training of future pharmaceutical industry employees. There are modern approaches to practical training students, from the university including future professionals' production sector of the pharmaceutical industry. In the experience of cooperation Technology Department of biologically active compounds, Pharmacy and Biotechnology, National University «Lviv Polytechnic» of JSC «Halychpharm» the peculiarities of practical training students of specialty «Pharmacy» and the possibility of implementing alternative practices in the course of extracurricular and independent work.

*Keywords:* training, pharmaceutical industry, students practice of specialty «Pharmacy», preparing for practice.

**Problem definition and its relationship with important scientific and practical tasks.** One of the most important problems of modern education is an expression of the humanistic and practical potential for the formation of the future expert. This approach leads to overall socio-moral and professional development of the individual, his capacity for independent thinking and self-education. [1] One element of the formation of professional competence of professional practice is. The practice of students is an integral part of the educational and vocational training programs for students of higher educational institutions of Ukraine. It is an important link in the compulsory and training highly qualified specialists for the future of the specialty [2].

**Analysis of recent research and publications where is the solution of this problem.** Walkthrough practices regulated by the Law of Ukraine "On Higher Education" and "Regulations on the practice of students of higher educational institutions of Ukraine", which was approved by Order of MES of Ukraine [3, 4]. In recent years, a number of publications devoted to the research process is practical training of students of different specialties [5-7]. Also in higher education developed the tools to organize and conduct various types of practices students [8, 9].

In particular, the National University "Lviv Polytechnic" valid "Regulations on the organization of student practice," according to which practices designed programs of various disciplines. [10]

**Unsolved aspects of the problem, which discuss in the article.** It is important for the formation and positioning itself as a future student of specialist and professional of a certain area is the possibility of free, long-term communication not only with teachers of certain subjects, but also with specialists of industrial sphere. Since the term production practice clearly defined, then carry

out a constant contact with experts students can through the introduction of alternative practices in the course of extracurricular and independent work.

**The wording of Article purposes.** That is why the purpose of our publication was summarizing the experience of the practical training of future pharmaceutical workers and presentation features of this part of the training of students in the learning process in higher educational establishments on the experience of cooperation Chair Technology of bioactive compounds, pharmaceutical and biotechnology (TBSFB) of the National University "Lviv Polytechnic" of JSC "Halychpharm" m. Lviv. The subject of the study was the possibility of passing students an alternative type of practices, such as creating the possibility of constant contact with industry professionals. The study used the methods of analysis, modeling and formalization.

**The main material research.** The National University "Lviv Polytechnic" according to the educational and professional program (EPP) Bachelor specialty 226 "Pharmacy" provided under the professional and practical training 10.5 ECTS credits of practice, educational practice on botany, the practice of pharmacy drug technology, technology practice, practice on the topic of bachelor qualification (RBB). During the practical training of students studying botany and carry out the collection of medicinal plants, make collections and herbaria. The practice of pharmacy drug technology allows to deepen the theoretical knowledge and practical skills of pharmacy drug technology on the manufacture of drugs, quality control and delivery according to recipes. Technological practice involves the examination of production and economic activity of chemical and pharmaceutical companies, technological processes of pharmaceuticals, familiarization with the construction and operation of main and auxiliary equipment. With the passage of practice on the topic RBB students deepen and reinforce the theoretical knowledge of general engineering disciplines, get practical training for independent work in industrial pharmaceutical companies, as well as design and research organizations and collect materials for RBB implementation.

Thus, the above practices can be divided into three groups: educational practice - is in the form of familiarization with the specialty and the production process in order to obtain general skills and knowledge; Manufacturing Practice - provides direct involvement of students in the process of labor and production; pre-diploma practice is the final stage of training and graduation rates is conducted in order to collect materials for the execution of the thesis. Pre-diploma practice is highly specialized, related to the topic of graduate studies and may include both theoretical and practical parts. [11]

With the passage of Technology (1.5 ECTS credits) and pre-diploma practice (4.5 ECTS credits) is direct contact with students likely employer. Contact is mutually beneficial, since pharmaceutical companies are interested in the relevant training of future specialists. In cooperation graduating department TBSFB specialty 226 «Pharmacy» and JSC «Halychpharm» Corporation «Arterium» on a student program «From the experience of the future» students during the extracurricular and independent work listening to lectures on professional subjects, are excursions to the enterprise, familiar with the production. The most motivated students after the interview with the employer, are candidates for internships and, potentially, have the opportunity employment with the specialty.

The educational program for students «With the experience in future» started in 2014. Also PJSC «Halychpharm» provides other formats of cooperation with universities, Internship Program (since 2012.) Support pharmaceutical student competitions (since 2014.) The «scholarship from the company» (since 2015.). In the 2015/2016 academic year, leading experts Corporation «Arterium» conducted a series of workshops for students of specialty «Biotechnology" and «Pharmacy», to discuss relevant for future graduates topic. As part of the planned program will also take place such training as «effective communication», «Learning to speak in public», «Stress Management», «Conflict management», «Pharmacovigilance» and others. The Programme was used survey Centre for Corporate Social Responsibility (laboratory «Business and universities»), conducted in 2014,

student audience, which revealed that the work in Ukraine plan to 63% abroad 16% undecided - 21%. On the question of which sector planning work students distributed as follows: in business structures - 44%, in their own business - 20% in government - 14%, non-governmental organizations - 1%, undecided - 22%.

Also, it was investigated according to the student audience on the first place of work: 77.1% of students find that first job must provide them with the state; 53% of students use job search websites and employment would send a summary of specific organizations; 62.2% of respondents key barriers in employment believe the lack of experience. The choice of future job impact: 45.9% - employees feedback about working conditions; 38.2% - of the place in the rankings of employers; 35% - the implementation of projects by students. Regarding non-financial criteria for selecting future workplace students defined the following aspects: the possibility of a career (89%); design under the law (88%); opportunity for training and development (85%); the presence of social package (70%); flexible working hours (44%). Among the list of proposed industrial action by firms and educational initiatives of the students were identified that need:

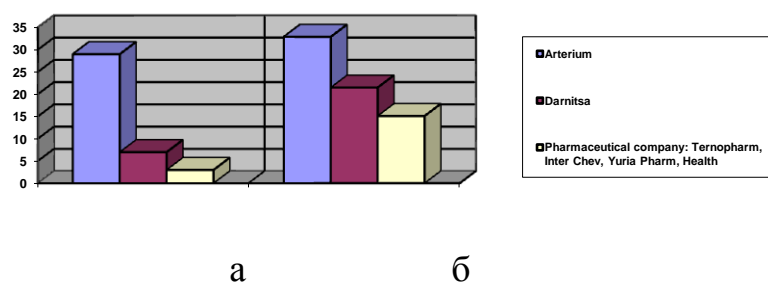
Special courses, workshops - 47% attended a lecture or workshop;

Competitions, business cases - 27% took part in competitions;

Internship Program - held 22.7% of students.

Less noteworthy, in terms of student audience, such measures as presentations in universities and excursions.

Sources of information on programs for students served: social networks (59.4%), websites of companies (46.3%), friends (36.4%), teachers (30.9%), presentations of companies (27.4%), classified ads and job fairs (by 24.4%), undergraduates (23.2%). The most attractive employers in the pharmaceutical industry in terms of students presented in Figure 1.



**Fig. 1.** Attractiveness rating (in%) of employers pharmaceutical industry: a) regarding activity with students; b) for employment prospects.

As a result of implementing the program in 2015/2016 academic year was concluded and made some adjustments, and worked out a new program for the 2016/2017 academic year. Under the new program «From the experience of the future» at the National University «Lviv Polytechnic» in the department TBSFB leading specialists of PJSC «Halychpharm» and the Corporation «Arterium» will be read the following lectures: Pharmaceutical development; pharmacovigilance; Pharmaceutical marketing and farmolohistyka; Emotional intelligence; Stress Management; Personnel management production company. Lectures are held outside the classroom and planned for a certain period (usually a semester). Also in the program is planned two trips to PJSC «Halychpharm».

**Conclusions and recommendations for further research.** For the formation and positioning itself as a future student of the professional field is important constant contact with leading specialists of industrial enterprises. This possibility constant contact students and professionals must be ensured universities and pharmaceutical companies, as such cooperation is beneficial and practically viable for all three sides of the process.

Prospects for further joint research will study questionnaire survey of student audience to determine their wishes on this type of practice communicating with professionals in the pharmaceutical industry during the extracurricular and independent work.

## References

1. Фізер В. Елементи театральної педагогіки в основі формування педагогічної майстерності. – Режим доступу: [http://www.nbuuv.gov.ua/old\\_jrn/natural/Nvuu/Ped/2008\\_15/phizer.pdf](http://www.nbuuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ped/2008_15/phizer.pdf).
2. Бень М.П. Робоча програма виробничо-технологічної практики. Режим доступу: <http://zcollage.com.ua>.
3. Закон України «Про вищу освіту». Документ 1556-18, чинний, поточна редакція — Редакція від 05.01.2017, підстава 1798-19. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004). Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
4. Наказ МОН «Про затвердження Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України» за № 93 від 08.04.93. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93>.
5. Клос Л.Є. Практична складова професійної підготовки майбутніх соціальних працівників до здоров'я збережувальної діяльності. Режим доступу: [http://www.lp.edu.ua/sites/default/files/attach/2016/1910/polozhennya\\_pro\\_osvitniy\\_proces\\_lvivskoyi\\_politehniku\\_0.pdf](http://www.lp.edu.ua/sites/default/files/attach/2016/1910/polozhennya_pro_osvitniy_proces_lvivskoyi_politehniku_0.pdf)
6. Немченко А.С. Організаційні аспекти проходження виробничої практики з організації та економіки фармації студентами НФаУ / А.С. Немченко, С.Г. Калайчева, Л.С. Сімонян // Актуальні питання практичної підготовки студентів НФаУ в Україні та за кордоном: матеріали наук.-практ. конф. з практики студентів НФаУ та коледжу НФаУ, 16 квіт. 2015 р., м. Харків. – Х. : НФаУ, 2015. – 45-46 с.
7. Девіняк О.Т. Правовий аналіз та оптимізація організації практики студентів на прикладі ДВНЗ «Ужгородський національний університет» / О.Т. Девіняк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2015. – Вип. 35, Ч. 1, Т. 2 – С. 108-111.
8. Барковська О.Я. Методологічні засади організації виробничої практики студентів галузі знань «Фармація» / О.Я. Барковська, С.В. Огарь // Фармацевтичний часопис. – 2013. – Вип. 4. – С. 116 – 120.
9. Булатова О.В., Горб Є.С. Інструктивно-методичні матеріали щодо організації та проведення практик студентів МДУ (нормативно-правова база, форми документів). – Маріуполь: МДУ, 2014. – 28 с.

10. Положення про проведення практики в Національному університеті «Львівська політехніка». - Режим доступу: <http://www.lp.edu.ua/praktyka>.
11. Інтернет ресурс PROFRIGHTS.ORG. Практика у ВНЗ. Режим доступу: <https://profrights.org/content/5742ad8b88562ecc08923a07>.

### References

1. Fizer V. Elementy teatralnoi pedagogiky v osnovi formuvannia pedagogichnoi maysternosti. - Retrieved from: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/natural/Nvuu/Ped/2008\\_15/phizer.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ped/2008_15/phizer.pdf).
2. Ben' M.P. Robocha programa vyrobnycho-technologichnoi praktyky. - Retrieved from: <http://zcollage.com.ua>.
3. Zakon Ukraine "Pro vyshchu osvitu". Dokument 1556-18, chynnyy, potochna redaktsiia – Redaktsiia vid 05.01.2017, pidstava 1798-19. Vidomosti Verhovnoi Rady, 2014, № 37-38, st.2004. - Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
4. Nakaz MON «Pro zartverdzhennia Polozhennia pro provedennia praktyky studentiv vyshchych navchalnykh zakladakh Ukraine» za № 93 від 08.04.93. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93>.
5. Klos L.Ye. Praktychna skladova profesiynoi pidgotovky maibutnikh sotsialnykh pratsivnykiv do zdorov'ia zberezhuvalnoi diialnosti. Retrieved from: [http://www.lp.edu.ua/sites/default/files/attach/2016/1910/polozhennya\\_pro\\_osvitn\\_iy\\_proces\\_lvivskoyi\\_politehnyky\\_0.pdf](http://www.lp.edu.ua/sites/default/files/attach/2016/1910/polozhennya_pro_osvitn_iy_proces_lvivskoyi_politehnyky_0.pdf)
6. Nemchenko A.S.Organizatsini aspekty prohodzhennia vyrobnychoi praktyky z organizatsii ta ekonomiky farmatsii studentamy NUPh / A.S. Nemchenko, S.G. Kalaycheva, L.S. Simonian // Aktualni pytannia praktychnoi pidgotovky studentiv NUPh ta koledzhu NUPh, 16.04.2015. Kharkiv. – 45-46 s.
7. Deviniak O.T.(2015). Pravovyuy analiz ta optymizatsii praktyky studentiv na prykladi DVNZ «UzhNU» / O.T. Deviniak /Naukovyy visnyk UzhNU / Seriiia «Pravo» № 35, P 1, T. 2 – pp. 108-111.
8. Barkovska O.Ya.( 2013) Metodologichni zasady organizatsii vyrobnychoi praktyky studentiv galuzi znan' «Farmatsiia» / O.Ya.Barkovska, S.V.Ogar' // Pharmaceutical Journal.- № 4.- P.116-120.



9. Bulatova O.V., Gorb Ye.S. Instruktyvno-metodychni materialy shchodo organizatsii ta provedennia praktyk studntiv MSU (normatyvno-pravova baza? Formy dokumentiv). – Mariupol', MSU, 2014. – 28 p.
10. Polozhennia pro provedennia praktyky v Lviv Polytechnic National University.- Retrieved from: <http://www.lp.edu.ua/praktyka>.
11. Internet resources PROFRIGHTS.ORG. Praktyka u VHZ. Retrieved from: <https://profrights.org/content/5742ad8b88562ecc08923a07>.

УДК: 615.12.;378.22; 378(33:62:355.233)

**А.М. Кричківська<sup>1</sup>, І.І. Губицька<sup>1</sup>, М.С. Курка<sup>1</sup>, Н.Л. Заярнюк<sup>1</sup>,  
М.М. Івашина<sup>2</sup>, Ж.Д. Паращин<sup>1</sup>, В.П. Новіков<sup>1</sup>.**

<sup>1</sup>Національний університет «Львівська політехніка», Львів, Україна

<sup>2</sup>ПАТ «Галичфарм», Львів, Україна

## **ФОРМУВАННЯ ФАХОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МАЙБУТНЬОГО ПРАЦІВНИКА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

### **АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена висвітленню особливостей практичної підготовки майбутніх працівників фармацевтичної галузі. Представлено сучасні підходи до здійснення практичної підготовки студентів вищих навчальних закладів, зокрема майбутніх фахівців виробничої сфери фармацевтичної галузі. На прикладі досвіду співпраці кафедри Технології біологічно активних сполук, фармації та біотехнології Національного університету «Львівська політехніка» з ПАТ «Галичфарм» розглянуто особливості практичної підготовки студентів спеціальності «Фармація», а також можливість впровадження альтернативної практики у ході проведення позааудиторної та самостійної роботи.

*Ключові слова:* професійна підготовка, фармацевтична галузь, практика студентів спеціальності «Фармація», підготовка до практичної діяльності.

УДК: 615.12.;378.22; 378(33:62:355.233)

**Кричковская А.М.<sup>1</sup>, Губицкая И.И.<sup>1</sup>, Курка М.С.<sup>1</sup>, Заярнюк Н.Л.<sup>1</sup>,  
Ивашина М.Н.<sup>2</sup>, Паращин Ж.Д.<sup>1</sup>, Новиков В.П.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Национальный университет «Львовская политехника», Львов, Украина

<sup>2</sup>ПАО «Галичфарм», Львов, Украина

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ БУДУЩЕГО РАБОТНИКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена рассмотрению особенностей практической подготовки будущих работников фармацевтической отрасли. Представлены современные подходы к осуществлению практической подготовки студентов высших

учебных заведений, в том числе будущих специалистов производственной сферы фармацевтической отрасли. На примере опыта сотрудничества кафедры Технологии биологически активных соединений, фармации и биотехнологии Национального университета «Львівська політехніка» с ПАО «Галичфарм» рассмотрены особенности практической подготовки студентов специальности «Фармация», а также возможность внедрения альтернативной практики в ходе проведения внеаудиторной и самостоятельной работы.

*Ключевые слова:* профессиональная подготовка, фармацевтическая отрасль, практика студентов специальности «Фармация», подготовка к практической деятельности

УДК.: 608.3+347.77

**Літвінова О.В.<sup>1</sup>, Костюк Г.В.<sup>2</sup>**

*Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна*

*ПАТ «Фармак»<sup>2</sup>, Київ, Україна*

### **Аналіз особливостей стратегій управління інтелектуальними ресурсами фармацевтичних компаній**

Проведений аналіз та систематизація методичних підходів до удосконалення системи управління інтелектуальними ресурсами розробників і виробників лікарських засобів (ЛЗ) в умовах інноваційного розвитку. Виявлено, що раціональне управління інтелектуальними ресурсами сприяє задоволенню потреб споживачів у високоякісних, ефективних, безпечних ЛЗ, виведенню на фармацевтичний ринок України інноваційних ЛЗ, сприяє забезпеченню конкурентоспроможності, укріпленню стратегічних позицій і сталому розвитку вітчизняних ФК.

**Ключові слова:** інтелектуальні ресурси, винахід, інноваційний лікарський засіб.

It has analyzed and systematized methodological approaches to improving the intellectual resource system of drug developers and manufacturers under conditions of innovative development. It has established that the rational

intellectual resources management contributes to meeting the needs of customers in high quality, efficient, safe drugs, launch of innovative drugs into Ukrainian pharmaceutical market, contributes to competitiveness, strengthening the strategic position and sustainable development of domestic pharmaceutical companies.

**Key words:** intellectual resources, invention, innovative drug.

### **Постановка проблеми**

На теперішній час прогрес у галузі фармації і медицини тісно пов'язаний з розробкою інноваційних ЛЗ – нових оригінальних препаратів, які захищені патентами. Їх впровадження в медичну практику підвищує ефективність лікування все більшої кількості хвороб, сприяє відмові від використання менш ефективних і застарілих схем лікування, подовжує життя хворих і підвищує його якість. Крім того, інновації відіграють вельми важливу роль для фармацевтичних компаній (ФК): створюють конкурентоздатну продукцію, яка має високий ступінь наукоємності і новизни; сприяють підвищенню інвестиційної привабливості ФК та проникненню на нові ринки, у тому числі і зовнішні; позитивно впливають на імідж вітчизняних фармвиробників.

Перехід фармацевтичної галузі України на інноваційну модель розвитку передбачає формування ефективного організаційно-економічного механізму управління інтелектуальними ресурсами (ІР) в фармації.

### **Аналіз останніх досліджень та публікацій**

Різні аспекти управління ІР є предметом вивчення багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників [1-3]. Специфічні аспекти організації інноваційних процесів у фармацевтичній промисловості розглядалися в роботах Т.А. Грошового, З.М. Мнушко, М.С. Пономаренка, О.В. Посилкіної, О.П. Півень, М.М. Слободянюка, В.М. Тіманюк, Я.М. Деренської, Г.В. Костюка та ін. Слід зазначити, що останніми роками увага до цієї проблеми значно зросла і стала актуальною для вітчизняної фармації.

## **Постановка цілей**

Метою даної роботи є аналіз та систематизація методичних підходів до удосконалення системи управління ІР розробників і виробників ЛЗ в умовах інноваційного розвитку. Дослідження проводилися з використанням наукометричних баз даних, патентного відомства України, ДП «Державний експертний центр» МОЗ України, тижневика «Аптека», Адміністрації з контролю за ліками і харчовими продуктами (FDA).

## **Виклад основного матеріалу**

Високий науковий потенціал фармацевтичного виробництва і відповідно висока наукомісткість сучасного фармацевтичного ринку обумовлюють високу насиченість останнього, що ускладнює процес реалізації ЛЗ і відповідно загострює конкретну боротьбу. Це, в свою чергу, спонукає виробників ЛЗ до подальшої активізації інноваційної діяльності, яка розглядається ними як найважливіший чинник конкурентоспроможності [4].

Як свідчить світовий досвід, основними напрямками реалізації стратегії інноваційного розвитку у фармації можуть бути: адаптаційна та наступальна інноваційні стратегії. Адаптаційна стратегія спрямована на те, щоб утримати конкурентні позиції компанії на вже існуючих ринках. В межах адаптаційної стратегії виділяють: захисну стратегію, стратегію інноваційної імітації, стратегію очікування, стратегію безпосереднього реагування на потреби і запити споживачів [5]. Наступальна інноваційна стратегія характерна для ФК, які впроваджують інноваційні ЛЗ .

Встановлено, що вибір інноваційної стратегії ФК обумовлює створення різних об'єктів винаходів у фармації. Так, при використанні захисної стратегії, сутність якої полягає в проведенні часткових, непринципових змін, в основному патентуються способи отримання активних фармацевтичних інгредієнтів (АФІ) та способи отримання фармацевтичних композицій. Об'єктами винаходів у фармації при використанні наступальної стратегії є АФІ, в тому числі нові ізомери, солі відомих субстанцій та їх комбінації,

фармацевтичні композиції, способи лікування, нове застосування відомих ЛЗ. Прикладом використання ФК наступальної стратегії в Україні є кумулятивна патентна охорона АФІ, їх ізомерів, солей, композицій. Наприклад, омепразол (АстраЗенека, Швейцарія – 13 патентів); розувастатин (Смітклайн Бічам, Великобританія – 12 патентів), сертралін (Пфайзер, США – 5 патентів), метформін (Брістол-Майерс Сквібб компанії, США – 2 патенти), хондропротектори (Нижфарм, РФ – 5 патентів).

Патенти на винаходи ФК, що використовують наступальну стратегію, мають виражену господарську незалежність, оскільки вони надають найбільш широкий обсяг охорони інтелектуальної власності, їх неможливо обійти і легше проконтролювати випадки порушення майнових прав.

Але слід зазначити, що сьогодні в чистому вигляді жодна з перелічених стратегій не може бути реалізована через обмеженість фінансових ресурсів і незадовільний стан матеріально-технічної бази фармацевтичного виробництва. З цих умов доцільне використання комбінації елементів різних підходів, які на початковому етапі орієнтовані на існуючий заділ науково-технічних розробок і завантаження виробничих потужностей для накопичення інвестиційних ресурсів, необхідних для подальшого переходу до виробництва наукомістких, конкурентноспроможних і затребуваних ринком продукції і технологій.

На підставі проведеного аналізу літературних джерел і поглядів різних учених можна виділити наступні головні напрямки стратегій управління ІР вітчизняних та зарубіжних ФК на найближчу перспективу: вкладення коштів в інноваційні розробки, пошук перспективних терапевтичних напрямків, реалізація спільних проектів, що фінансуються за рахунок різних джерел, стратегії злиття і поглинання (M&A activity), зміцнення позицій у певному сегменті препаратів (рис. 1).

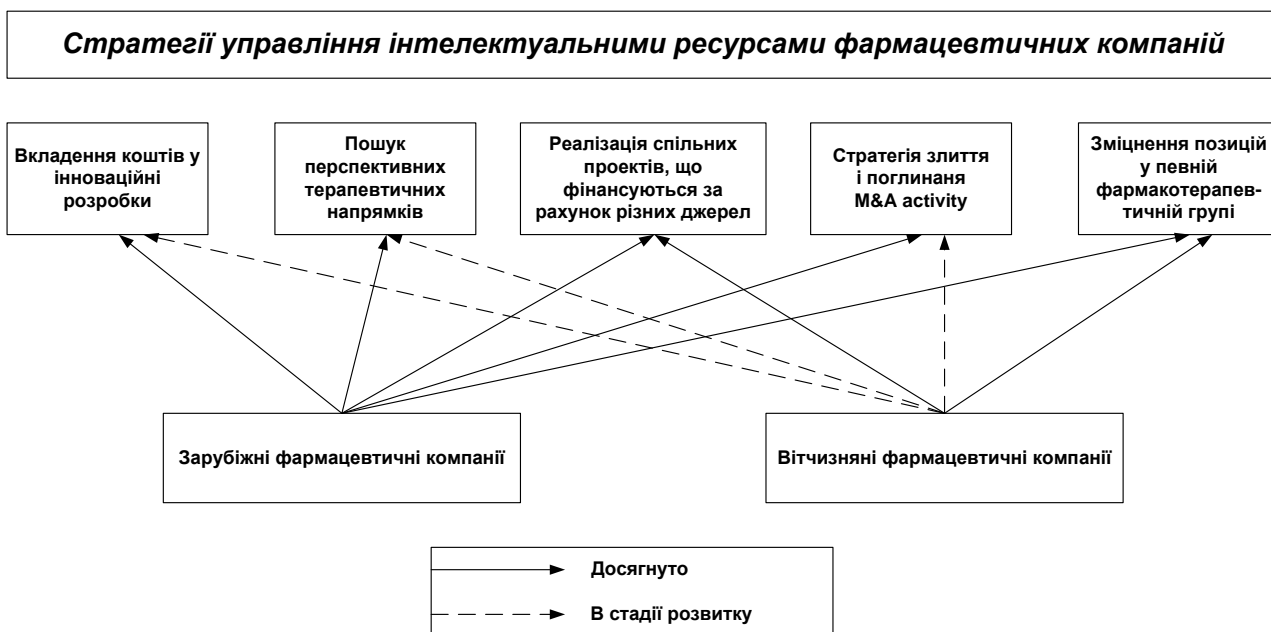


Рис. 1. Дослідження видів стратегій управління ІР у зарубіжних і вітчизняних ФК (власна розробка)

В умовах жорсткої конкуренції ефективна стратегія управління ІР дозволяє компаніям займати лідируючі ринкові позиції, використовуючи сучасні технології у виробництві фармацевтичної продукції, удосконалювати фінансову діяльність, набуваючи патентні активи для отримання нових доходів. Однією із стратегій управління ІР є вкладення коштів в інноваційні розробки.

Наслідком її реалізації є висока R&D-активність зарубіжних ФК: запуск у виробництво нових активних субстанцій, збільшення кількості кандидатів в препарати, які знаходяться на III фазі клінічних досліджень та ін. Вкладення коштів в R&D-розробку інноваційних ЛЗ є однією з найбільш довгострокових і ризикових інвестицій у сфері високих технологій, однак при вдалому збігу обставин вони забезпечують значний фінансовий успіх. Одні з найбільш перспективних, згідно з оцінками різних аналітичних та інвестиційних компаній, R&D-2015 р. проектів наведені у табл. 1 [6].

Таблиця 1

## Найбільш перспективні R&amp;D-проекти у фармацевті у 2015 р.

| Препарат          | Діюча речовина                     | Фармацевтична компанія | Показання до застосування                   | Прогнозований обсяг продажів в США в 2015 р., млрд дол. | Прогнозований обсяг продажів в США в 2020 р., млрд дол. |
|-------------------|------------------------------------|------------------------|---|---|---|
| Sovaldi + Harvoni | Софосбувир/софосбувир + ледипасвир | «Gilead Sciences»      | Гепатит С                                   | 15,3  | 12,5  |
| Humira            | Адалімумаб                         | «AbbVie»               | Ревматоїдний артрит                         | 14,1  | 13,5  |
| Lantus            | Инсулин гларгин                    | «Sanofi»               | Цукровий діабет                             | 8,0   | 5,7   |
| Rituxan           | Ритуксимаб                         | «Roche»                | Онкопатологія                               | 7,6   | 5,5   |
| Avastin           | Бевацизумаб                        | «Roche»                | Онкопатологія                               | 7,2   | 6,3   |
| Herceptin         | Трастузумаб                        | «Roche»                | Онкопатологія                               | 6,6   | 5,3   |
| Seretide/Advair   | Флутиказон + сальметерол           | «GlaxoSmithKline»      | Хронічна обструктивна хвороба легень, астма | 6,3   | 3,0   |
| Remicade          | Инфликсимаб                        | «Johnson & Johnson»    | Ревматоїдний артрит                         | 6,0   | 5,9   |
| Revlimid          | Леналідомид                        | «Celgene»              | Онкопатологія                               | 5,7   | 8,0   |
| Crestor           | Розувастатин                       | «Astra Zeneca»         | Гіперліпідемія, атеросклероз                | 5,2   | 1,6   |

Вказану стратегію (вкладення коштів в інноваційні розробки) управління ІР також успішно використовують і деякі вітчизняні ФК.

Аналіз стратегій функціонування вітчизняних ФК свідчить, що нові підходи до розвитку підприємств вимагають перенесення акценту управлінських дій на збільшення частки інноваційної продукції, а саме патентування нових субстанцій, оригінальних препаратів, комбінованих препаратів. Патентування ЛЗ дозволяє вітчизняним ФК займати лідируючі позиції на внутрішньому ринку України, ефективно використовувати наявний інтелектуальний потенціал, сприяє підйому престижу вітчизняної фармацевті.

Сутність другої стратегії управління ІР полягає в правильному виборі перспективних напрямків. Згідно з даними аналітичної компанії «Evaluate Pharma», серед топ-10 найбільш перспективних терапевтичних напрямків за

прогнозованим обсягом продажів ЛЗ в грошовому вираженні в 2020 р., як і раніше будуть лідувати протипухлинні препарати із середньорічними темпами приросту обсягів продажу на рівні 11,6% (табл. 2) [7]. Очікується, що цьому терапевтичному класу ЛЗ вдасться більш ніж в 2 рази випередити темпи росту протидіабетичних препаратів за прогнозованим обсягом продажів в грошовому вираженні на світовому ринку в 2020 р. Крім того, до п'ятірки найбільш перспективних терапевтичних напрямків у 2020 р., як і раніше, входять протиревматичні і противірусні препарати.

Таблиця 2

Прогноз Топ-10 найбільш перспективних терапевтичних напрямків за обсягом продажів ЛЗ на світовому ринку у 2020 р.

| № п/п | Терапевтичний напрям                                 | Обсяг продажів у 2014 р, млрд дол. | Обсяг продажів у 2020 р, млрд дол. | Середньорічні темпи приросту / падіння,% |
|-------|--|------------------------------------|------------------------------------|--|
| 1     | Протипухлинні препарати                              | 79,2                               | 153,1                              | 11,6                                     |
| 2     | Протидіабетичні препарати                            | 41,6                               | 60,5                               | 6,4                                      |
| 3     | Протиревматичні препарати                            | 48,8                               | 53,2                               | 1,5                                      |
| 4     | Противірусні препарати                               | 43,1                               | 49,6                               | 2,3                                      |
| 5     | Вакцини  | 26,7                               | 34,7                               | 4,4                                      |
| 6     | Бронхорозширюючі засоби                              | 32,5                               | 32,5                               | 0  |
| 7     | Препарати для лікування захворювань органів почуттів | 18,6                               | 30,4                               | 8,5                                      |
| 8     | Антигіпертензивні препарати                          | 30,5                               | 25,8                               | -2,8                                     |
| 9     | Препарати для лікування розсіяного склерозу          | 19,4                               | 23,1                               | 2,9                                      |
| 10    | Імуносупресори                                       | 9,2                                | 18,6                               | 12,5                                     |

Більшість з представлених перспективних проектів корелює з тенденціями розвитку світового фармацевтичного ринку. В умовах жорсткої конкуренції перспективним є біотехнологічний напрямок розвитку. За даними звіту інвестиційної компанії «Burrill & Company», протягом останніх 3 років біотехнологічні компанії випереджають фармацевтичні за обсягом інвестицій в науково-дослідницьку діяльність.



Третя стратегія, яку досить часто використовують зарубіжні ФК, – це реалізація спільних високовартісних інноваційних проектів, які фінансуються за рахунок різних джерел, в результаті чого знижується ступінь ризику для кожного окремого інвестора. Практика реалізації спільних проектів з розробки вітчизняних ЛЗ, що фінансуються за рахунок різних джерел, в Україні тільки зароджується, на теперішній час її використовують такі ФК, як ПАТ «Фармак», «Валартін Фарма» та деякі інші. Прагнення фармацевтичних і біотехнологічних компаній зайняти лідируючі позиції на фармацевтичному ринку є важливою рушійною силою угод по злиттю і поглинанню. На вітчизняному фармацевтичному ринку такі угоди практично не укладаються.

Стратегію зміцнення позицій в певному сегменті ЛЗ сьогодні активно використовують як зарубіжні, так і вітчизняні ФК. Прикладом знов може слугувати ПАТ «Фармак», який випускає препарат для урології – уронефрон в 4 лікформах, і таким чином зміцнює позиції в сегменті ЛЗ для профілактики і лікування сечокам'яної хвороби.

Раціональне управління ІР дозволяє ФК підтримувати і розширювати якість та ефективність інноваційної діяльності, виводити на фармацевтичний ринок країни нові оригінальні ЛЗ в різних лікарських формах, доступних для широких верств населення. Українські ФК ще не в повній мірі використовують наявні стратегії управління ІР, які широко використовують зарубіжні ФК.

Слід зазначити, що при управлінні ІР офіс трансферу технологій – основний елемент інноваційної інфраструктури ВНЗ медичного та фармацевтичного профілю, наукових організацій, фармацевтичних компаній (ФК). Офіси трансферу технологій забезпечують повний цикл роботи з винаходами, підтримують тісні зв'язки з дослідниками, венчурними фондами, інвесторами і доводять наукові розробки до ринкового впровадження за допомогою створення нового бізнесу або ліцензування технології існуючими на ринку компаніями. Діяльність офісу трансферу технологій при створенні

ЛЗ повинна бути спрямована на методичний, організаційний, правовий та інформаційний супровід фармацевтичних розробок у процесі просування технологій в інтересах організацій, які займаються науковою діяльністю.

**Перспективи подальших досліджень.** З метою підвищення ефективності інноваційної діяльності необхідне подальше стимулювання співпраці вітчизняних фармвиробників з університетами і НДІ, створення науково-дослідницьких альянсів, оскільки стратегічна прибутковість бізнесу кожної компанії залежить від таких складових, як: розробка та захист інтелектуальної власності, відстеження діяльності конкурентів та ідентифікація порушників, обмін інтелектуальною власністю.

**Висновки.** 1) Обґрунтовано, що раціональне управління ІР сприяє задоволенню потреб споживачів у високоякісних, ефективних, безпечних ЛЗ, виведенню на фармацевтичний ринок України інноваційних ЛЗ, сприяє забезпеченню конкурентоспроможності, укріпленню стратегічних позицій і сталому розвитку вітчизняних ФК. Аналіз стратегій функціонування крупних ФК свідчить, що нові підходи до розвитку підприємств вимагають перенесення акценту управлінських дій на збільшення частки наступальної інноваційної стратегії. 2) Доведено, що перспективним для вітчизняних ФК є створення офісу трансферу технологій, який дозволить визначати нові перспективні напрямки патентування, підвищувати обґрунтованість та якість управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності; знизити ступінь невизначеності й ризику при здійсненні операцій з результатами інтелектуальної діяльності; формувати ефективну стратегію управління інтелектуальною власністю, забезпечувати максимальну координацію роботи всіх підрозділів підприємства, зайнятих у сфері НДДКР.

## Література

1. Karytinis A. A growing interest for intellectual property in universities / Karytinis A., Ingham A. // *Phar. Pat. Anal.* – 2015. – N 4. – P. 59-61.
2. McDevitt V.L. More than money: the exponential impact of academic technology transfer / McDevitt V.L., Mendez-Hinds J., Winwood D. // *Technol. Innov.* – 2014. – N 16. – P. 75-84.
3. Фармація XXI століття: тенденції та перспективи : матеріали VIII з'їзду фармацевтів України : у 2-х т., м.Харків, 13-16 вересня 2016 р. - Харків : НФаУ, 2016. - Т. 1. - 458 с.
4. Посилкіна, О. В. Інтелектуальні ресурси як фактор інноваційного розвитку фармації /О. В. Посилкіна, О.В. Літвінова // *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації.* – 2014. – № 6. – С. 52-59.
5. Максимова Л.В. [Международный опыт государственного стимулирования инноваций в фармацевтической и медицинской отраслях промышленности](#) // *Медицинские технологии. Оценка и выбор.* – 2011. – № 1. – С. 83-90.
6. Шелепко С. Заглядывая в будущее: блокбастеры и перспективные R&D-новинки 2015 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/320463> – Заголовок з екрану.
7. Шелепко С. Эпоха «возрождения» Большой Фармы: светлое будущее 2020 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/343985> – Заголовок з екрану.

УДК 338.45:61/658.8

**Немогай Н.В., Напреев И.С.**

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель,  
Беларусь*

## **О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ – УЧАСТНИКА ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК**

**nis05@bk.ru**

### **АННОТАЦИЯ**

Приводится детализация деятельности системы конкурентоспособности применительно к оценке конкурентоспособности отдельного участника цепочки поставок в современных рыночных условиях.

**Ключевые слова.** Логистика, система, управление, цепочка, УЦП, конкурентоспособность.

В передовой зарубежной и отечественной практике все большее применение находит концепция управления цепочками поставок, которая призвана обеспечить эффективность всей цепочки за счет повышения конкурентоспособности каждого предприятия-участника. Каждый участник может рассматриваться как открытая система, для которой может быть построена система конкурентоспособности ( $СК_{cn}$ ). В [1, 2] разработана общая структура  $СК_{cn}$  предприятия-участника цепочек поставок, состоящая из внешнего окружения и внутреннего содержания.

Цель настоящей работы – детализация деятельности  $СК_{cn}$  применительно к оценке конкурентоспособности отдельного участника цепочки поставок в современных рыночных условиях. Основное назначение  $СК_{cn}$  – обеспечение конкурентоспособности продукции (товара, услуги) и самого предприятия в настоящем и будущем. Оценка конкурентоспособности предприятия выполняет в  $СК_{cn}$  функцию обратной связи. Последняя направлена на оперативное выявление отклонений в  $СК_{cn}$ , их локализацию и минимизацию, являясь по сути одним из основных организационно-экономических инструментов конкурентоспособности участника цепочки

поставок. Для проведения оценки конкурентоспособности предприятия разработаны многочисленные методики, основывающиеся на различных подходах и показателях для ее расчета.

Конкурентоспособность предприятия (организации) можно определить: матричными методами; методом конкурентоспособности товаров и конкурентного потенциала;

*Оценка конкурентоспособности предприятия матричными методами*

Основана на выявлении внешних и внутренних факторов конкурентоспособности предприятия и определенной зоны его хозяйствования (сегмента на рынке), на котором предприятие имеет или хочет получить конкурентные преимущества. Основные этапы (шаги) определения зон хозяйствования предприятия на рынке, следующие:

Шаг 1. Изучение потребностей рынка, выбор технологий с целью удовлетворения потребностей, анализ типов клиентов. При этом различные категории клиентов и товары для удовлетворения потребностей рассматриваются как различные зоны хозяйствования.

Шаг 2. Определение географии потребностей при сегментации рынка.

Шаг 3. Стратегический анализ перспектив предприятия в каждой зоне хозяйствования, зависящих от возможностей роста спроса, рентабельности активов, экономических, технологических и социально-политических факторов.

Шаг 4. Выявление зависимости перспектив роста спроса от фаз развития спроса (начальная фаза роста, бум, насыщение объема рынка, покупательская активность, торговые и нормативно-технические барьеры при вхождении на рынок).

Шаг 5. Определение перспектив предприятия в зависимости от конкурентного статуса (стратегия, инвестиции, менеджмент и особенности конкурентов в данной хозяйственной области).

Наиболее известным методом определения конкурентоспособности предприятия является матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ)

«доля рынка – темпы роста продаж», которая используется для определения зон хозяйствования мультитоварного предприятия в конечном итоге – его конкурентоспособности (рис. 1).

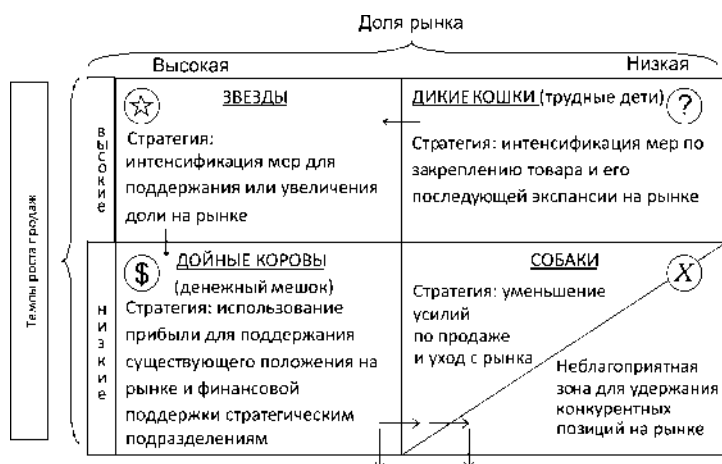


Рис. 1. Матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ) для определения конкурентоспособности предприятия

Матрица позволяет принимать следующие варианты решений по повышению конкурентных позиций предприятия на рынке: 1) оберегать и укреплять сектор «звезды →»; 2) избавляться от «собак – X»; 3) осуществлять жесткий финансовый контроль использования прибыли в секторе «дойные коровы – \$», обновлять товарный ассортимент; 4) осуществлять инвестиции в секторе «трудные дети – ?» при гарантии превращения «трудных детей» в «звезды»; 5) распределять финансовые ресурсы между зонами хозяйствования с учетом обеспечения их стратегического развития.

Зоны хозяйствования предприятия на рынке определяются не только взаимодействием «доли рынка и темпов роста продаж», но и стадиями жизненного цикла товара (рис. 2). Выбор товарной политики предприятия производится на основе анализа взаимосвязей зон хозяйствования (для мультипродуктового предприятия).

Рассматриваются следующие варианты: вариант 1. Комбинация товаров типа «трудные дети», «звезды» и «дойные коровы» – это оптимальный вариант, который обеспечивает долгосрочный рост сбыта,

прибыли и умеренную рентабельность продаж. Вариант 2. Комбинация товаров типа «трудные дети» и «звезды» – положительный вариант, но рисковый, так как характеризуется неустойчивостью рентабельности продаж. Вариант 3. Комбинация товаров типа «дойные коровы» и «звезды» обеспечивает хорошие текущие финансовые результаты, но при отсутствии новых товаров может лишить организацию перспективного развития. Вариант 4. Комбинация товаров типа «дойные коровы» и «собаки» ведет к снижению продаж и их рентабельности.



Рис. 2. Динамика зон хозяйствования предприятия на рынке в зависимости от стадий жизненного цикла товара

Другим употребляемым матричным методом определения конкурентоспособности предприятия является использование матрицы на основе оптимизации соотношения конкурентоспособности товаров и занимаемой предприятием доли на «конкретном рынке» (рис. 3). Матрица имеет благоприятные зоны хозяйствования, зоны риска и неблагоприятные зоны.

Благоприятные зоны в матрице – секторы В<sub>д</sub>СК, В<sub>д</sub>СРК, Ср<sub>д</sub>СК). Это означает: конкурентоспособность предприятия здесь определяется способностью конкурировать по качеству товаров и его ценам (выражается значительным удельным весом (долей) предприятия в данном секторе рынка,

знанием рынка, конкурентов и потребителей, уровнем технологии производства; уровнем организации производства и труда). Неблагоприятные зоны (секторы  $Cp_dCлK$ ,  $H_dCpK$ ,  $H_dCлK$ ) означают, что если предприятие не имеет потенциальных возможностей повысить свою конкурентоспособность, оно должно оставить этот рынок. Из зоны риска (секторы  $B_dCлK$ ,  $Cp+CpK$ ,  $H+CK$ ) предприятие по своей конкурентоспособности может выйти, если будут предприняты меры, которые позволят переместиться в благоприятные зоны по направлениям стрелок (см. рис. 3).

|               |         | Конкурентоспособность товара |                     |                |  |
|---------------|---------|------------------------------|---------------------|----------------|--|
|               |         | Сильная                      | Средняя             | Слабая         |  |
| Доля на рынке | Высокая | +<br>$B_dCK$                 | +<br>$B_dCpK$       | ←<br>$B_dCлK$  | + благоприятная зона для конкурентоспособности<br><br>зона риска<br><br>- неблагоприятная зона |
|               | Средняя | +<br>$Cp_dCK$                | ↑<br>$Cp_dCpK$<br>← | -<br>$Cp_dCлK$ |  |
|               | Низкая  | ↑<br>$H_dCK$                 | -<br>$H_dCpK$       | -<br>$H_dCлK$  |  |

Рис. 3. Матрица определения конкурентоспособности предприятия по оптимизации его доли на рынке и конкурентоспособности товара

*Методом конкурентоспособности товара и конкурентного потенциала*

Конкурентный потенциал предприятия характеризует его деятельность с точки зрения наличия внутренних и внешних конкурентных преимуществ, позволяющих предприятию обеспечивать создание конкурентоспособных товаров, как в настоящее время, так и в долгосрочном плане и представляет собой взаимосвязь важнейших сторон (групп



показателей) деятельности: например – маркетинг, финансы, внутренние процессы, развитие:

1) Маркетинговые показатели, характеризующие рыночную позицию предприятия. 2) Финансовые показатели. 3) Показатели внутренних процессов, характеризующие эффективность организации бизнес-процессов предприятия: технологии, производство, системы качества. 4) Показатели развития, характеризующие инновационно-инвестиционные процессы на предприятии, систему управления персоналом, социальное развитие.

Алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия показан на рис.4.

Конкурентоспособность предприятия определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{сп}}^{\text{п}} = \lambda * K_{\text{сп}}^{\text{т}} + (1 - \lambda) * K_{\text{от}}^{\text{пот}}, \quad (1)$$

где  $K_{\text{сп}}^{\text{п}}$  – интегральный показатель конкурентоспособности товара;  $K_{\text{от}}^{\text{пот}}$  – интегральный показатель конкурентного потенциала предприятия;  $\lambda$  – коэффициенты предпочтения (весомости) фактора.

Показатели конкурентоспособности товара ( $K_{\text{сп}}^{\text{т}}$ ) и конкурентного потенциала предприятия ( $K_{\text{от}}^{\text{пот}}$ ) являются комплексными показателями, зависящими от факторов второго уровня. Каждый показатель второго уровня имеет свою ценность при преобразовании в показатель первого уровня. Показатели первого уровня по-разному значимы для показателя нулевого уровня – интегрального показателя конкурентоспособности предприятия, следовательно, они определяются с учетом их весомости (коэффициента предпочтения). Значение коэффициента предпочтения  $\lambda$  зависит от вида товара.

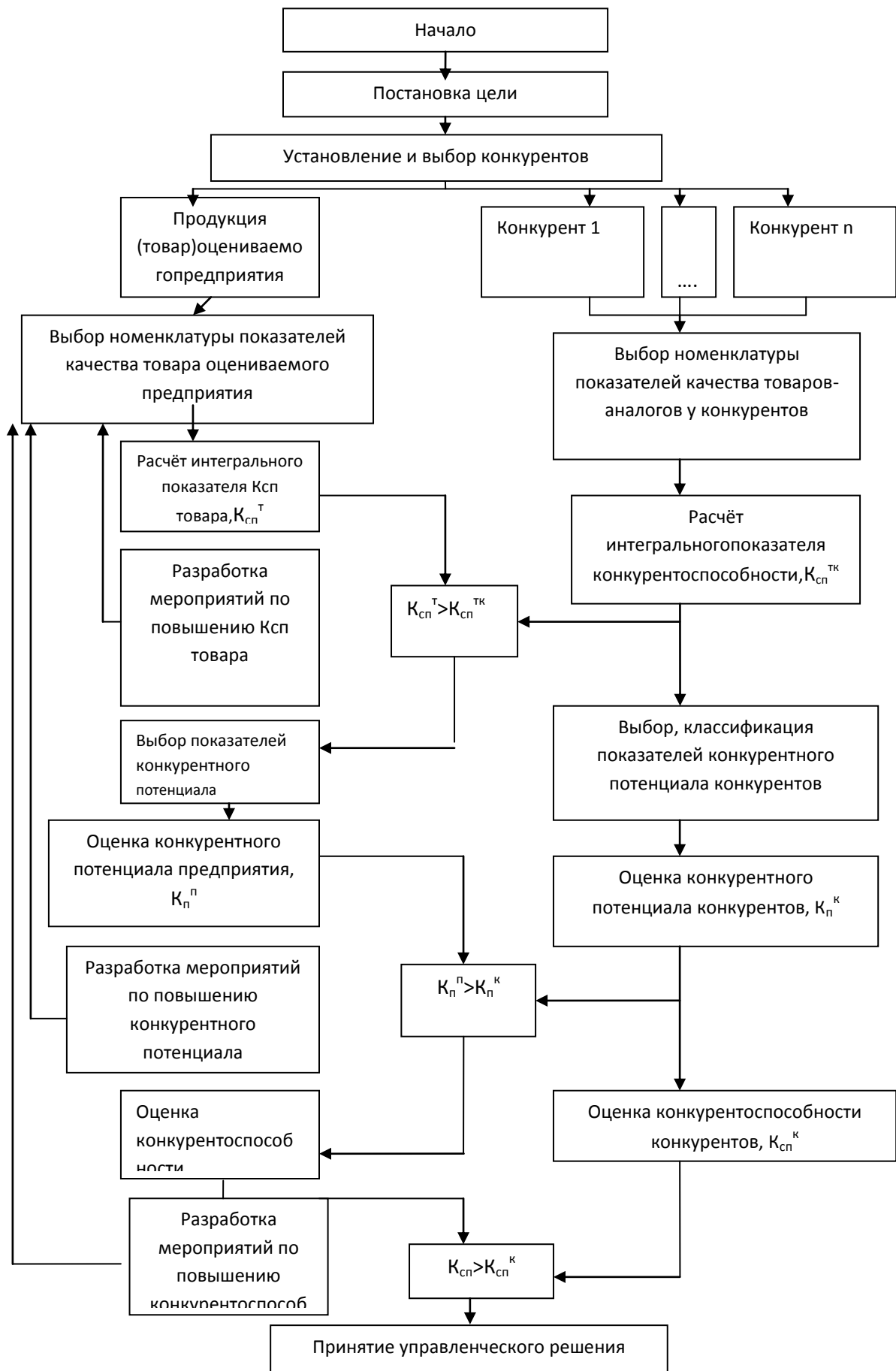


Рис.4. Алгоритм оценки конкурентоспособности (Kсп) предприятия

Для высокотехнологичных, наукоемких, технически сложных товаров, требующих больших затрат на разработку и освоение производства, рекомендуется принимать  $\lambda = 0,3-0,6$ . Применительно к товарам средней сложности, имеющим средние затраты на разработку и сроки освоения –  $\lambda = 0,6-0,7$ . Для простых и дешевых товаров с низкой наукоемкостью и технологичностью, а также небольшой трудоемкостью –  $\lambda = 0,7-1,0$ . Когда производитель один, товар у него сверхсложный, например, единичный металлообрабатывающий центр, то  $\lambda = 0$ . В этом случае конкурентоспособность предприятия оценивается только по потенциалу, а товар должен строго соответствовать техническому заданию.

Показатель конкурентоспособности товара интегрирует качество товара и его цену. Для единичного товара коэффициент конкурентоспособности рассчитывается по формуле:

$$K_T^{ед} = K_K \times a_b + K_C \times a_2 \quad (2)$$

где  $K_T^{ед}$  – коэффициент конкурентоспособности единичного товара ( $0 < K_T < 1$ );  $K_K$  – коэффициент качества товара ( $0 < K_K < 1$ );  $K_C$  – коэффициент конкурентоспособности товара по цене ( $0 < K_C < 1$ );  $a_b$ ,  $a_2$  – коэффициенты значимости (ценности) фактора.

Под качеством товара здесь имеются в виду не только его технические, эксплуатационные, экономические, нормативно-правовые показатели, но и показатели его «внешнего окружения», например, имидж, уровень сервиса, доступность запасных частей, упаковка, обеспеченность эксплуатационной документацией и т. д.

Коэффициент качества товара определяется методом «профилей» [4] по формуле:

$$K_{сп} = \frac{Y_1 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + \frac{Y_n}{2}}{n-1}, \quad (3)$$

где  $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$  — расчетные отношения, определяемые по формулам:

$$Y_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{i_{max}}}; \quad (4)$$

$$Y_i = \frac{P_{i_{\max}} - P_i}{P_{i_{\max}}} \quad (5)$$

где  $P_i$  – величина  $i$ -го показателя качества;  $P_{i_{\max}}$  – максимальное значение или условный норматив  $i$ -го показателя качества.

Формула (4) используется для тех показателей, увеличение значений которых улучшает качество изделия (прямые показатели). Для тех показателей, повышение значений которых снижают показатель качества, применяется формула (5).

Коэффициент конкурентоспособности товара по цене рассчитывается по формуле:

$$K_{ц} = \frac{C_{\max} - C_{\text{факт}}}{C_{\max}}, \quad (6)$$

где  $C_{\max}$  — максимальная цена;  $C_{\text{факт}}$  — фактическая цена товара.

Коэффициент конкурентоспособности товара по цене отражает отклонение фактической цены товара от максимальной цены аналогичного товара на конкурентном рынке. В качестве максимальной цены, может быть принята цена конкурента или условный норматив максимально допустимой цены. Если цена исследуемого товара выше цен аналогичных товаров конкурентов, имеющих одинаковую потребительскую ценность, то коэффициент конкурентоспособности товара по цене равен нулю, то есть товар неконкурентоспособен по цене. Чем больше в меньшую сторону отклонение цены товара от максимальной цены на рынке, тем он предпочтительнее с позиции потребителя.

По формуле (2) оценивается конкурентоспособность единичного товара, то есть получаем частный интегральный показатель конкурентоспособности товара. В условиях широкого ассортимента продукции у предприятия или при производстве нескольких видов товаров вводится обобщенный показатель конкурентоспособности групп товаров, рассчитываемый как средневзвешенная величина показателей конкурентоспособности единичного товара по формуле (2). Вес частного показателя конкурентоспособности

товара принимается пропорциональным удельному весу объема продаж товара в структуре продаж:

$$Km = \frac{\sum_{i=1}^n (Km_i^{e0} \times N\Phi_i)}{\sum_{i=1}^n N\Phi_i}, \quad (7)$$

где  $Km_i^{e0}$  — показатель конкурентоспособности  $i$ -го товара;  $N\Phi_i$ , — фактический объем реализации товара  $i$ -го вида, шт. или руб.

Как отмечалось, конкурентный потенциал предприятия представляет собой взаимосвязь четырех сторон (групп показателей) деятельности предприятия: маркетинг, финансы, внутренние процессы, развитие.

Коэффициент конкурентного потенциала предприятия по каждой группе рассчитывается методом «профилей» [4] по формуле:

$$K_{сп}^{группа} = \frac{\frac{Y_1}{2} + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + \frac{Y_n}{2}}{n-1}, \quad (8)$$

где  $K_{сп}^{группа}$  — коэффициент конкурентного потенциала предприятия по группе ( $0 \leq K_{сп}^{группа} \leq 1$ )  $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$  — расчетные отношения, определяемые по формулам (4)–(5).

Интегральный показатель конкурентного потенциала предприятия определяется с использованием метода «профилей» по формуле (3) и может меняться в пределах от 0 до 1. Чем ближе значение  $K_{сп}^п$  к единице, тем выше конкурентоспособность предприятия. Значение 1 по конкурентоспособности предприятие имеет в том случае, если оно по всем показателям превосходит конкурентов, принятых для сравнения, и коэффициент предпочтения  $\lambda$  принимается равным 1, то есть конкурентный потенциал не существенно влияет на уровень конкурентоспособности предприятия.

Как отмечалось, метод предусматривает последовательную сравнительную оценку конкурентоспособности товаров, конкурентного потенциала и конкурентоспособности предприятия. После получения результата оценки она сравнивается с оценками конкурентов. Если результат у

оцениваемого предприятия хуже, чем у конкурентов, то на каждом этапе принимаются корректирующие мероприятия, и цикл повторяется до тех пор, пока не будет достигнут желаемый результат. Такой подход позволяет системно, шаг за шагом, добиться лучшей конкурентной позиции предприятия. По результатам третьего этапа сравнения принимается решение либо реализовать намеченную стратегию и тактику развития, либо разработать комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия, корректировать принятые стратегические и тактические планы, реализовать их и повторить процедуру оценки конкурентоспособности. Данная процедура производится циклически.

Расчет показателей конкурентоспособности предприятия-участника ЦПи ее составляющих позволяет: провести оценку динамики изменения показателей;осуществить разложение показателей по видам деятельности предприятия или по структурным подразделениям, каждое из которых является обособленным центром образования затрат; провести сравнение показателей с основными конкурентами; подготовить аналитическую информацию для принятия управленческих решений в области планирования и стимулирования роста конкурентоспособности продукции и предприятия; установить конкретные цели повышения конкурентоспособности предприятия или ее частных показателей;обеспечить основанное на конкретных данных стратегическое и текущее планирование деятельности предприятия, направленное на успешное функционирование в условиях высокой конкуренции. Методика апробировалась на различных предприятиях Гомельского региона.

*Список использованных источников*

1. Немогай Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ – Минск: Тетросистемс, 2013. 224с.
2. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия: учеб.пособие / Н. В. Немогай. В. В Бонцевич – Минск: ИВЦ Минфина , 2013. – 464 с.

3. Головачёв А. С. Конкурентоспособность организации: учеб.пособие. / А.С. Головачёв. – Минск. – 2012. – 319 с.

4. Фасхиев Х. А. Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. № 4. 2009. – С. 110–122.

УДК 338.45:61/658.8

**Немогай Н.В., Напреев И.С.**

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель, Беларусь*

## **ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В АСПЕКТЕ РАВНОПРАВНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**nis05@bk.ru**

### **АННОТАЦИЯ**

В работе приводится детализация управляющей подсистемы СКсп, применительно к разработке и принятию управленческих решений по повышению конкурентоспособности объектов на уровне национальной экономики, отрасли предприятия.

**Ключевые слова.** Конкурентоспособность, менеджмент, реклама, качество, сервис, эксплуатация.

Основные элементы концепции «конкуренция – конкурентоспособность» являются в настоящее время одними из самых употребляемых на всех уровнях управления. Рассматриваемые понятия можно интерпретировать по-разному в зависимости от объекта, к которому оно относится. Конкурентоспособность можно рассматривать на уровне как национальной экономики и отраслей, так и предприятия. Конкурентоспособность каждого более высокого уровня определяется конкурентоспособностью ее составляющих. В то же время

конкурентоспособность продукции и предприятий в значительной степени определяется уровнем проводимых в государстве и отрасли работ в этой области, а также состоянием многочисленных факторов, регулируемых на государственном уровне и влияющих на конкурентоспособность.

Повышение объектов конкурентоспособности экономики на всех уровнях управления достигается построением систем конкурентоспособности ( $СК_{сп}$ ), объединяющих внешнее окружение и внутреннее содержание. Важное место во внутреннем содержании  $СК_{сп}$  отводится управляющей подсистеме. Целенаправленное воздействие управляющей подсистемы (как субъекта управления) на управляемую подсистему (с помощью подсистем научного сопровождения, а также целевой и обеспечивающей) обеспечивает прогнозируемую (требуемую) конкурентоспособность объекта [1]. Компонентами управляющей подсистемы  $СК_{сп}$  являются: психологические аспекты управления персоналом; принятие управленческих (административных и оперативных) решений; контроль и учёт решений; подготовка кадров для решения проблем конкурентоспособности; формирование структур предприятия, ориентированных на конкурентоспособность.

Целью настоящей работы является детализация управляющей подсистемы  $СК_{сп}$ , применительно к разработке и принятию управленческих решений по повышению конкурентоспособности объектов на уровне национальной экономики, отрасли предприятия.

Принятие решения является общей функцией на административном и оперативных уровнях. Поэтому без принятия решения нет управления. Управленческое решение – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели. Мотивом управленческого решения является необходимость решения проблемы, то есть приближение в будущем действительных параметров объекта (явления) к желаемым, прогнозным.



Принятие решений в управляющей подсистеме  $СК_{сп}$  тесно связано (неотделимо) от регулирующего механизма конкурентоспособности путем реализации институциональных методов повышения конкурентоспособности предусматривающих использование: 1) экономико-правового механизма государственного регулирования конкурентоспособности предприятий, 2) мероприятий по устранению входных барьеров на рынки; 3) равноправного государственно-частного партнерства (ГЧП). Первые два аспекта подробно рассмотрены в [2], поэтому ниже преимущественное внимание уделим третьему механизму.

В соответствии с Концепцией государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. для повышения конкурентоспособности экономики страны на всех уровнях управления и увеличения выпуска конкурентоспособной инновационной продукции целесообразно использование равноправного государственно-частного партнерства (ГЧП).

В настоящее время уже ни у кого не вызывает сомнений необходимость развития новых форм взаимодействия бизнеса и государства, в частности, путем реализации эффективного механизма равноправного партнерства. Сотрудничество государства и частного сектора имеет давнюю историю. Возросший за последнее десятилетие интерес к новому виду взаимодействия власти и бизнеса является закономерным итогом экономической эволюции как результата борьбы за экономическую власть. Однако, не всякое взаимодействие государства и частного капитала в смешанной экономике можно отнести к категории ГЧП, а лишь такое, когда бизнес по поручению и при поддержке государства выполняет функции, которые раньше возлагались на последнее, когда рыночные начала внедряются в традиционную сферу активности государства, в том числе инфраструктуру.

Общепринятого определения понятия «государственно-частное партнерство» в настоящее время не существует. Термин «государственно-

частное партнерство» является устоявшимся переводом с английского языка «public-privatepartnership». В общем виде ГЧП может рассматриваться как институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов и программ в широком спектре сфер деятельности.

Взаимодействие государства и частных структур можно отнести к ГЧП, если оно имеет в совокупности следующие признаки: между государством и частным партнером заключено соглашение о ГЧП на весь срок реализации проекта, в котором прописаны все существенные условия соглашения; долгосрочный или среднесрочный характер соглашения ГЧП (проекта); соглашение носит временной характер; наличие двух равноправных участников соглашения – государства и частного бизнеса, с соблюдением условий распределения прав и обязанностей сторон, а также разделением рисков по проекту, расходов, достигнутых результатов и др.; каждая сторона соглашения преследует собственные интересы и работает на достижение общей цели; финансирование проектов осуществляется за счет частного партнера с дополнением финансовых ресурсов со стороны государства; возможно и совместное инвестирование нескольких участников; конкурсная процедура выбора частного партнера; возможность частного партнера осуществлять оперативную деятельность на всех стадиях проекта ГЧП; государство может реализовать общественно значимые проекты в различных отраслях экономики в условиях дефицита бюджетных средств.

30 декабря 2015 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» (далее – Закон), создающий правовую основу для развития данного института в Беларуси. В законе отсутствует подробный механизм построения и функционирования партнерства, распределения прав и обязанностей сторон, рисков и ответственности, определения прав собственности на объект ГЧП, поскольку эти вопросы должны быть урегулированы в соглашении о ГЧП. Закон устанавливает лишь

некоторые правила, например, о принадлежности государству улучшений объекта ГЧП, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, об обязанности частного партнера после создания объекта ГЧП и окончания проекта передать его государству.

Преимущества ГЧП для государства в первую очередь связаны с соображениями минимизации бюджетных расходов на реализацию проекта. Государство может привлечь частный капитал на партнерской основе для создания определенного объекта с предоставлением партнеру права его эксплуатации на период времени, позволяющий возместить понесенные затраты и получить прибыль. После окончания срока реализации проекта созданный объект, как правило, возвращается государству, которое продолжает эксплуатировать его самостоятельно. Для государства в данном случае также представляют интерес привлечения частного опыта, технологий, организационных ресурсов, перевод рисков и ответственности на частного партнера. ГЧП, несомненно, выгодно и частному бизнесу, субъекты которого (отечественные и иностранные компании, а также индивидуальные предприниматели), имеют организационные, технические и финансовые ресурсы для реализации значимых проектов. Формат ГЧП позволяет получить государственную поддержку и финансирование, льготы, стабильный сбыт, гарантированную возможность реализации проекта.

ГЧП, по сути, представляет собой рамочную конструкцию, предполагающую возможность использования разнообразных правовых форм взаимодействия партнеров. Вследствие этого ГЧП часто рассматривается как родовое понятие по отношению к видам частно-государственного сотрудничества, а классификацию форм ГЧП осуществляют без излишних формальностей, в широком смысле причисляя к ним приватизацию, контракты между государством и частными компаниями, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения, инвестиционные договоры, совместные предприятия, предоставление

бюджетных кредитов, субсидий и государственных гарантий, государственных преференций и т.п.

В белорусском законодательстве установлен более узкий подход к определению форм ГЧП. Согласно ряду положений Закона оно реализуется в форме специфического соглашения о партнерстве.

Область применения ГЧП в Беларуси весьма широка – от здравоохранения и транспорта до оборонной и правоохранительной деятельности. Некоторое сужение понятие объекта инфраструктуры не влияет на область применения ГЧП. В соответствии с законом под объектом инфраструктуры понимается объект инженерной, производственной, социальной и транспортной инфраструктуры, находящийся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальной единицы или возводимый в рамках проекта ГЧП.

Закон не содержит прямых налоговых, таможенных и т.п. льгот для частных партнеров. Можно предположить, что такие льготы могут предоставляться при заключении соглашений о ГЧП. Отметим, что государственным партнером и, соответственно, стороной соглашения о ГЧП может быть Республика Беларусь, от имени которой выступают уполномоченные Президентом государственный орган или иная государственная организация, уполномоченные Советом Министров Республики Беларусь республиканский орган государственного управления или иная государственная организация, подчиненные Совету Министров Республики Беларусь, административно-территориальная единица, от имени которой выступает местный исполнительный и распорядительный орган.

В целом, анализируя сущность ГЧП, можно утверждать, что его главной частью является контракт между государством и инвестором, обязательным условием которого становится разделение рисков проекта. Механизмы ГЧП представляют собой не стандартные юридические формы, а отличаются в зависимости от типа партнерства и специфики отрасли. Они позволяют уменьшать степень отказа в будущем от проекта, увеличивают

качество обслуживания, оптимизируют пользование ресурсами и осуществляют необходимую модернизацию объекта соглашения.

Достоинством ГЧП является:

– возможность создания устойчивого инвестиционного механизма, основанного на сочетании преимуществ частного сектора, обладающего финансовыми ресурсами, технологиями, опытом, управленческими навыками, и государственного сектора, осуществляющего публичное регулирование соответствующей деятельности и защиту общественных интересов;

– более гибкая формой реализации проектов по сравнению с инвестиционными, концессионными формами, поскольку предоставляет сторонам большую степень диспозитивности в определении их взаимоотношений в рамках соглашения о ГЧП, а соответственно, и больше возможностей;

– базирование в большой степени не на императивных нормах Закона, а на профессионализме, самостоятельности и инициативности его участников, широких рамках их полномочий;

– декларируемые принципы равноправия и соблюдения баланса интересов в отношениях между партнерами, обеспечение прозрачности и действенности гарантий для частного партнера.

Зарубежный опыт организации ГЧП позволяет сформулировать методические основы его использования при создании инновационно-производственных кластеров [3-5]. Результатом сотрудничества частных партнеров в создании инновационно-производственных кластеров является:

– совершенствование стратегического управления и конкурентной среды;

– создание инновационной инфраструктуры, укрепление связей с поставщиками, финансового положения, что создаст условия для привлечения инвесторов;

– повышение эффективности производственного кластера за счет

увеличения зарубежных государственных инвестиций, улучшения управленческого опыта и увеличения зарубежных инвестиций;

- тиражирование на территории Республики Беларусь новых технологий, создаваемых в производственных кластерах;

- совершенствование знаний (переподготовка в научно-образовательном учреждении. С 2011 года на базе Академии управления при Президенте Республики Беларусь открыта магистратура по специальности «Управление инвестиционными проектами в ГЧП» в учебные планы подготовки специалистов введена такая дисциплина, как «Механизмы ГЧП»);

- создание условий для быстрого обмена знаниями, научными разработками (для совершенствования рассматриваемых вопросов в Беларуси создан Центр ГЧП, имеющий специализированное структурное подразделение ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь»).

Социально-экономическая эффективность от сотрудничества частного бизнеса и государства в инновационно-производственном кластере определяется:

- улучшением состояния инфраструктуры;
- получением прибыли частными партнерами;
- реализацией значимых инновационных и инвестиционных проектов;
- повышением рентабельности предприятий и их экономической эффективности;

- увеличением средств государственного бюджета за счет роста поступлений налогов от более эффективного бизнеса.

Механизмы ГЧП могут быть применены не только при реализации социально-значимых проектов, но и для развития образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, физической культуры, спорта, культуры, туризма, транспортной и инженерной инфраструктур, инфраструктуры связи и телекоммуникаций, а также инновационно-производственных кластеров.

Создание инновационно-производственных кластеров с участием частного бизнеса и государства является весьма перспективным направлением деятельности в Республике Беларусь. Это выражается в совместной разработке и финансировании кластерной программы, обеспечении инфраструктуры кластеров, экспорте высокотехнологичной продукции, привлечении иностранных инвестиций. При этом ядром инновационно-производственного кластера выступает фундаментальная и прикладная наука. Процесс кластеризации довольно трудоемкий и затратный, формирование кластеров возможно в одной географической зоне при условии включения в инновационно-производственный кластер только конкурентоспособных предприятий, выдержавших конкурс частных партнеров. Эффект от этого сотрудничества предполагает: реализацию инвестиционных и инновационных проектов; улучшение инфраструктуры инновационно-производственных кластеров; повышение прибыли частных партнеров и рентабельности их деятельности на основе решения конкретной цели – повышения конкурентоспособности предприятий.

Постепенное снижение роли государственных органов в прямом управлении деятельностью предприятий даст возможность сместить акценты на экономические, косвенные и индикативные инструменты государственного регулирования, перейти к стратегическому планированию, формированию и реализации отраслевых инновационных стратегий, государственной научно-технической и кадровой политики, которые в совокупности будут содействовать повышению конкурентоспособности отечественных предприятий.

С целью повышения конкурентоспособности на основе равноправного партнерства в рамках СК<sub>сп</sub> должны приниматься управленческие решения по: разработке конкурентных стратегий; определению существенных направлений для вложения инвестиций; поднятию уровня управленческой дисциплины; разработке положений по личностной мотивации специалистов; совершенствованию источников конкурентного преимущества; улучшению

качество товара; развитию родственных и поддерживающих отраслей, которые обеспечивают инновации являются определяющими факторами кластерного подхода к конкурентоспособности. Для повышения конкурентоспособности объектов требуется усиление ресурсных, технологических и инновационных составляющих. Эффективное и комплексное их использование с применением механизма равноправного партнерства будет способствовать совершенствованию и реализации конкурентных преимуществ, а значит, увеличению конкурентоспособности объектов.

Таким образом, в современных условиях управляющая подсистема СКСП призвана выполнять функции по принятию решений в области управления конкурентоспособностью, а также государственного регулирования и создания условий для повышения конкурентоспособности объектов, их конкурентных преимуществ, ориентированных на достижение стратегических и тактических целей.

*Список использованных источников*

1. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Н. В. Немогай, Н. В. Бонцевич. – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.
2. Головачёв А. С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А.С. Головачёв. – Минск :Выш.шк., – 2012. – 319 с.
3. Головачев, А.С. Государственно-частное партнёрство в системе создания кластеров /А.С. Головачев, В.В. Хотько// Экономика и управление. №3.2013.С.4-9.
4. Бондарь, А. Государственно-частное партнерство / А.Бондарь // Директор. № 2. 2016. С. 44–45.
5. Новикова, И. Государственно-частное партнерство: мода или тренд / И. Новикова // Экономика Беларуси. № 1.2013. С. 48–54.



**Олимов Х.К.**

*Ташкентский фармацевтический университет, Ташкент, Республика Узбекистан*

### **Разработка методов стандартизации полимерных лекарственных плёнок с настойкой прополиса**

Разработаны методы качественного анализа действующих веществ полимерных лекарственных плёнок с настойкой прополиса с использованием хроматографического метода. Разработаны оптимальные условия спектрофотометрического метода определения количественного содержания БАВ данных плёнок.

**Ключевые слова:** *полимерные плёнки, настойка прополиса, хроматографический метод, фенольные соединения, флавоноиды.*

Использование БАВ в форме полимерных лекарственных плёнок, содержащих лекарственные вещества, в первую очередь, антимикробного, антисептического действия является одним из факторов повышения эффективности лечения различных дерматологических заболеваний. В связи с этим ранее проведенными исследованиями были разработаны оптимальный состав полимерных лекарственных плёнок на основе настойки прополиса (1). В данных полимерных лекарственных плёнках действующими веществами являются фенольные соединения (фенольные кислоты и их эфиры) и вещества группы флавоноидов (галантин, хризин, кверцетин, изорамнетин и др.) (2,3).

Целью данного исследования явилось разработка методов качественного и количественного анализа действующих веществ полимерных лекарственных плёнок на основе настойки прополиса.

На первоначальном этапе были разработаны условия для качественного определения БАВ плёнок с настойкой прополиса.

При разработке метода качественного анализа полимерных лекарственных плёнок основывались на методике, приведенной в ФСП 42 Уз-18243068-1548-2010.

При разработке хроматографического метода идентификации действующих веществ полимерных плёнок с настойкой прополиса в тонком слое сорбента были изучены следующие системы растворителей:

1. Н – бутанол : уксусная кислота : вода (5:1:2);
2. Ацетилнитрил : вода (70:30)
3. Этилацетат : уксусная кислота : вода (5:1:2)

Методика определения. Плёнку помещали в колбу вместимостью 100 мл, прибавляли очищенную воду в количестве 50 мл и при покачивании 1-2 раза в секунду растворяли плёнку. На стартовую линию хроматографической бумаги наносили водный раствор плёнки на основе настойки прополиса и в качестве «свидетеля» - спиртовой раствор кверцетина. Диаметр пятна не должен превышать 5 мм. Затем бумагу погружали в камеру с системами растворителей.

Хроматографирование заканчивали, когда растворитель проходил 10-15 см от линии старта. Затем хроматограмму вынимали из камеры, отмечали положение растворителя (фронт растворителя) и высушивали до испарения растворителя. Далее высушенную хроматограмму просматривали в УФ-свете, отмечая зоны флуоресценции флавоноида в виде желтых пятен. Для детектирования пятен флавоноидов в плёнке было использовано УФ-облучение и реактив Драгендорфа приготовленного по Мунье.

Как показали результаты исследований наиболее приемлемой оказалась система, состоящая из этилацетата : уксусной кислоты : воды в соотношении 5:1:2.

Сравнив значения  $R_f$  «свидетеля» можно сделать заключение о качественной характеристике препарата. Результаты хроматографического изучения полимерных плёнок с настойкой прополиса представлены на рисунке 1.

Также были проведены качественные анализы:

-для доказательства наличия фенольной гидроксильной группы: к 2 мл водного извлечения препарата прибавляли 2 капли 5% спиртового раствора железа окисного хлорида- появлялось буро зеленое окрашивание;

-для доказательства наличия полифенолов: к 2 мл водного извлечения препарата прибавляли 0,25 мл свинца ацетата основного, выпадал желтый осадок.



**Рис.1. Результаты хроматографического изучения полимерных плёнок на основе настойки прополиса**

$R_f$  (спиртового раствора кверцетина) = 0,43

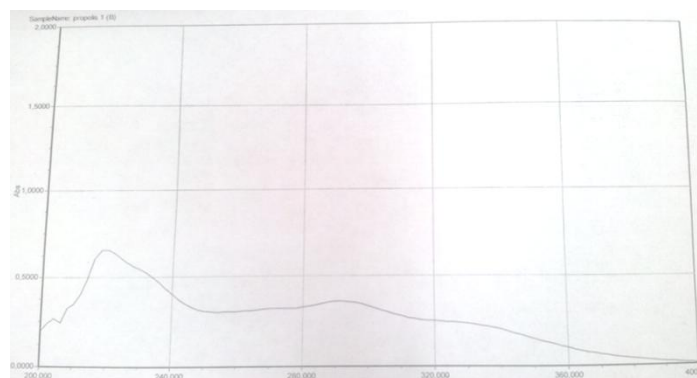
$R_f$  (плёнки на основе настойки прополиса) = 0,42

1 – настойка прополиса;

2 – плёнка с настойкой прополиса;

3 - спиртового раствора кверцетина

Для количественного определения действующих веществ плёнок был разработан спектрофотометрический метод. Для этого 0,0125г (т.н.) образцов плёнок растворяли в 5 мл очищенной воды, для быстрого растворения воду подогревали. Полученный раствор (А) помещали в мерную колбу вместимостью 100 мл и доводили объём раствора до метки спиртом этиловым 96%. Спектр раствора А приведен на рисунке 2.



**Рис.2 Спектр раствора А**

Измеряли оптическую плотность полученного раствора при длине волны 290 нм в кювете с толщиной слоя 10 мм. В качестве раствора сравнения использовали спирт этиловый 96%. Содержание суммы фенольных соединений в одной плёнке, в процентах вычисляли по формуле:

$$X = D \cdot 100 \cdot 50 / 510 \cdot m$$

где: D – оптическая плотность испытуемого раствора; m – масса одной пленки;

510 – оптическая плотность раствора при длине волны 290 нм;

50, 100 – разведения, в мм.

Таблица 1

**Статистическая обработка результатов анализа количественного содержания действующих веществ плёнок с настойкой прополиса**

| $X_i$ | $X$   | $S^2$    | $S$      | $S_x$   | $\Delta X$ | $\frac{—}{\Delta X}$ | E    | $—$<br>E |
|-------|-------|----------|----------|---------|------------|----------------------|------|----------|
| 3,22  | 3,264 | 0,002851 | 0,053395 | 0,02388 | 0,14844    | 0,0664               | 4,5% | 2,03%    |
| 3,26  |       |          |          |         |            |                      |      |          |
| 3,31  |       |          |          |         |            |                      |      |          |
| 3,24  |       |          |          |         |            |                      |      |          |
| 3,29  |       |          |          |         |            |                      |      |          |

Было установлено, что содержание суммы фенольных соединений в одной плёнке должно быть от 2,0% до 6,0%. Статистическая обработка

результатов анализа количественного содержания суммы фенольных соединений в плёнках приведена в таблице 1.

**Выводы:** Разработана методика качественного определения действующих веществ плёнок хроматографическим методом с использованием системы растворителей этилацетат:уксусная кислота: вода в соотношении 5:1:2.

Разработана методика количественного определения действующих веществ (сумма фенольных соединений) плёнок на основе настойки прополиса с использованием спектрофотометрического метода при длине волны 290 нм.

### *Литература:*

1. Гаппарова Л.У., Туреева Г.М. Разработка состава полимерных лекарственных плёнок на основе настойки прополиса. В кн. Фундаментальная наука и клиническая медицина-человек и его здоровье. Материалы 17 –ой Всероссийской медико-биологической конференции молодых исследователей. Санкт-Петербург, 2014.- С.101-102.
2. Неумывакин И. П. - Москва: «Прополис мифы и реальность», 2010.-123 с.
3. Николаева Ю.Н. Мёд, прополис, перга и другие продукты пчеловодства от всех болезней // М. 2011.-140с.

**Н.К. Olimov, G.M. Tureeva**

### **DEVELOPMENT OF METHODS STANDARDIZATION OF MEDICAL POLYMER FILMS WITH PROPOLIS TINCTURE**

Methods of qualitative analysis of medicinal active ingredients of polymer films with propolis tincture using chromatography method. Optimal conditions for spectrophotometric method for determining the quantitative content of BAS data tapes.

Keywords: polymer films, propolis tincture, chromatography method, phenols, flavonoids.

**Пономаренко М.С., Аугунас С.В.**

*Національна медична академія післядипломної освіти імені П.Л. Шупика,  
Київ, Україна*

**Дослідження взаємодії лікарів і фармацевтичних працівників в процесі управління медикаментозною терапією пацієнтів України в умовах амбулаторій**

[s\\_augunas@nmapo.edu.ua](mailto:s_augunas@nmapo.edu.ua)

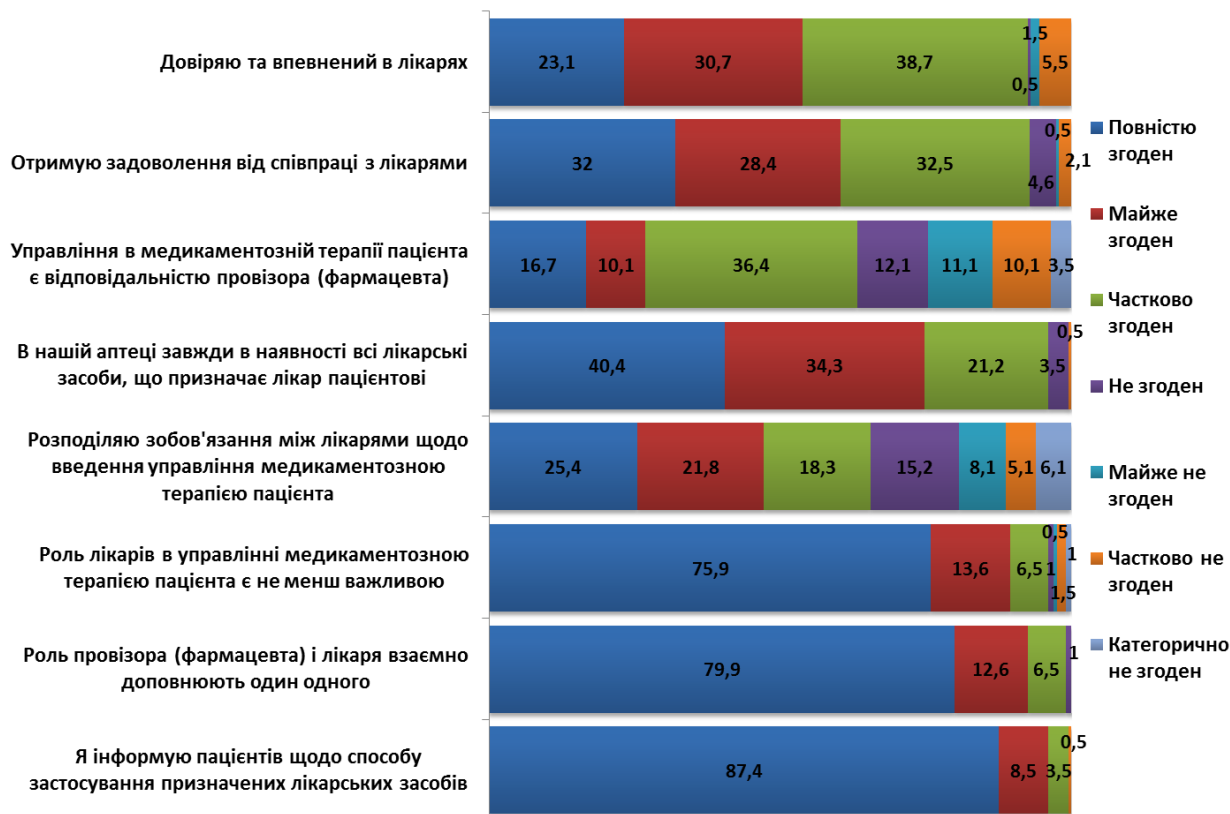
**Вступ.** В даний час відбувається еволюція фармацевтичної практики відорієнтованості на продукцію до орієнтованості на пацієнта. Догляд за пацієнтом – це комплексна діяльність, яка вимагає від професіоналів сфери охорони здоров'я спільної роботи, компетентної і ефективної. Співпраця, як спільний процес комунікації і прийняття рішень, ґрунтується на переконанні, що якісний догляд за пацієнтами досягається шляхом об'єднання експертних знань з боку всіх постачальників медичних послуг.

**Мета дослідження.** Визначити напрямки взаємодії лікарів і фармацевтичних працівників в управлінні медикаментозною терапією пацієнтів.

**Методи і матеріали.** У дослідженні використовувалися кілька видів анкет для лікаря і фармацевтичних працівників, створених для відображення змісту опитуваним співпраці між лікарем і провізором (фармацевтом). Анкети були надані всім лікарям і фармацевтичним працівникам, які погодилися взяти участь в дослідженні та , і був задіяний пакет програм для обробки та аналізу статистичних даних версії «OsaforWindows (5.9.3)».

**Результати.** При відсотку, які відповіли – 98.7%, була статистично значуща різниця у відсотку розуміння респондентами впливу співпраці лікарів і фармацевтичних працівників на результати лікування. Не було ніякої статистично значущої різниці щодо необхідності заохочення співробітництва.

### Чи згодні респонденти з наступними твердженнями:



### Чи згодні респонденти з наступними твердженнями:

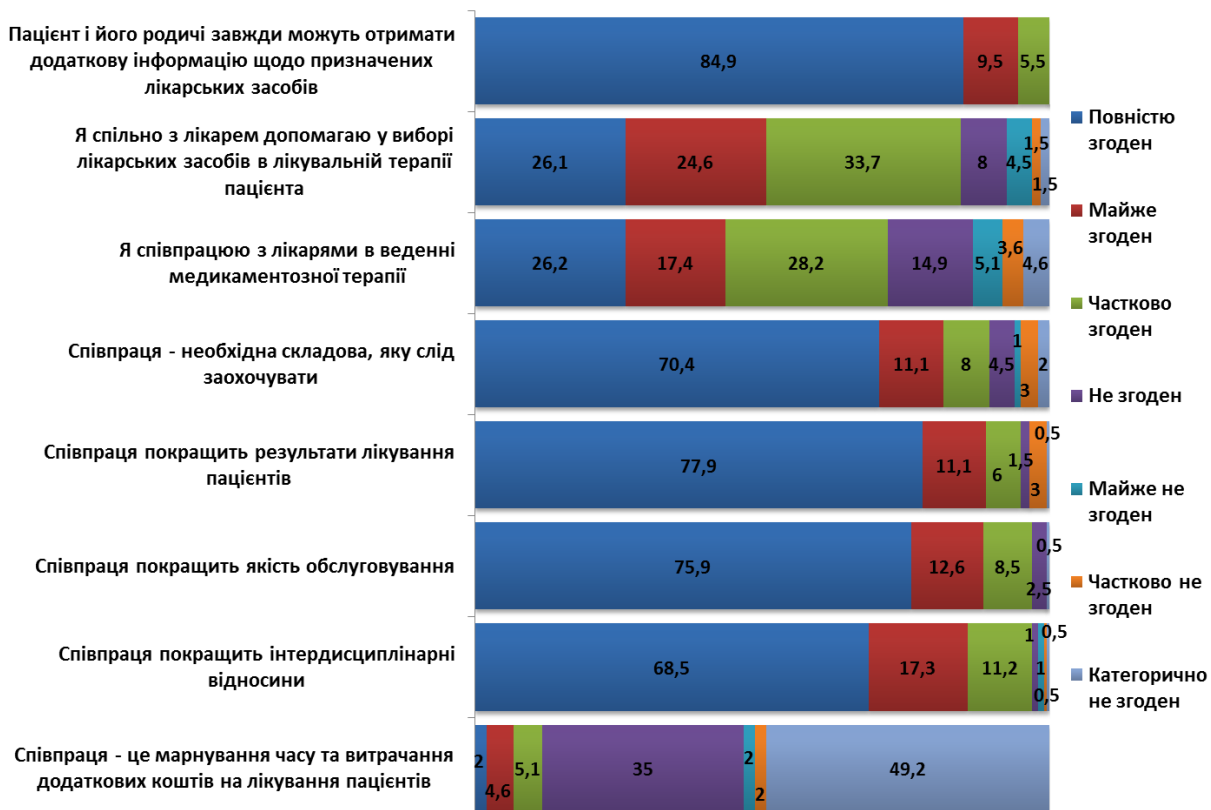
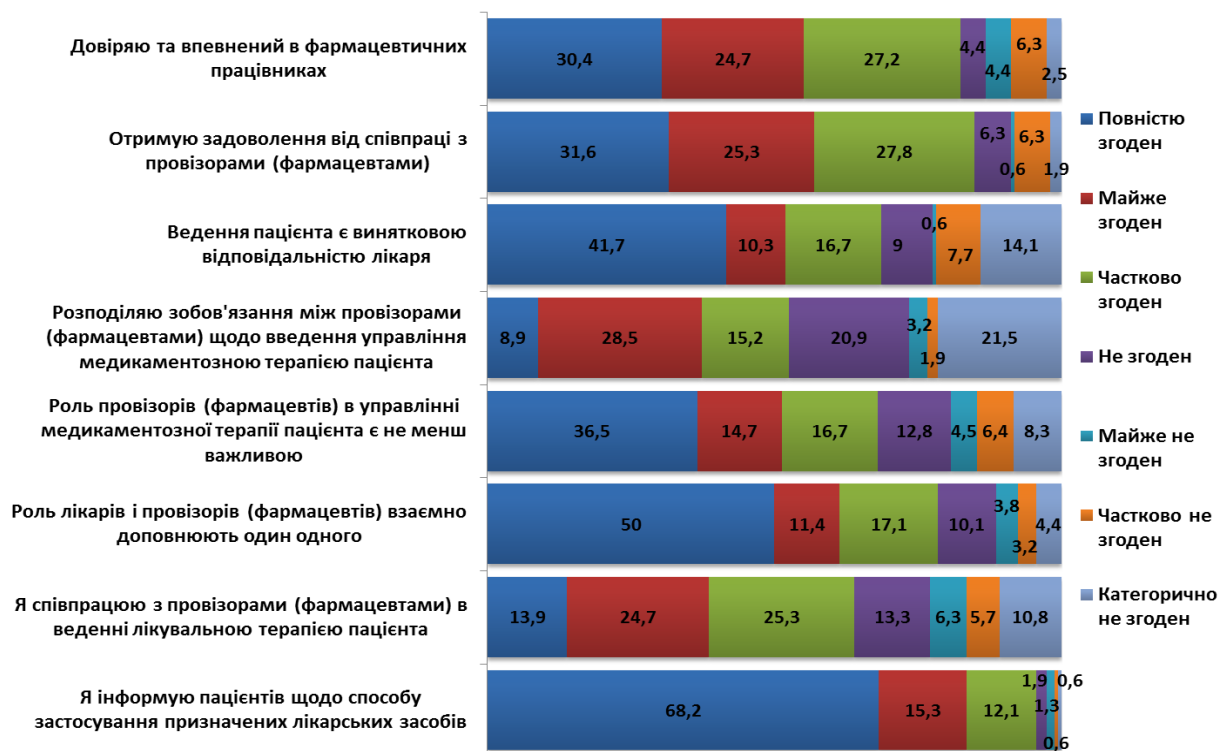


Рис. 1. Відповіді фармацевтичних працівників

### Чи згодні респонденти з наступними твердженнями:



### Чи згодні респонденти з наступними твердженнями:

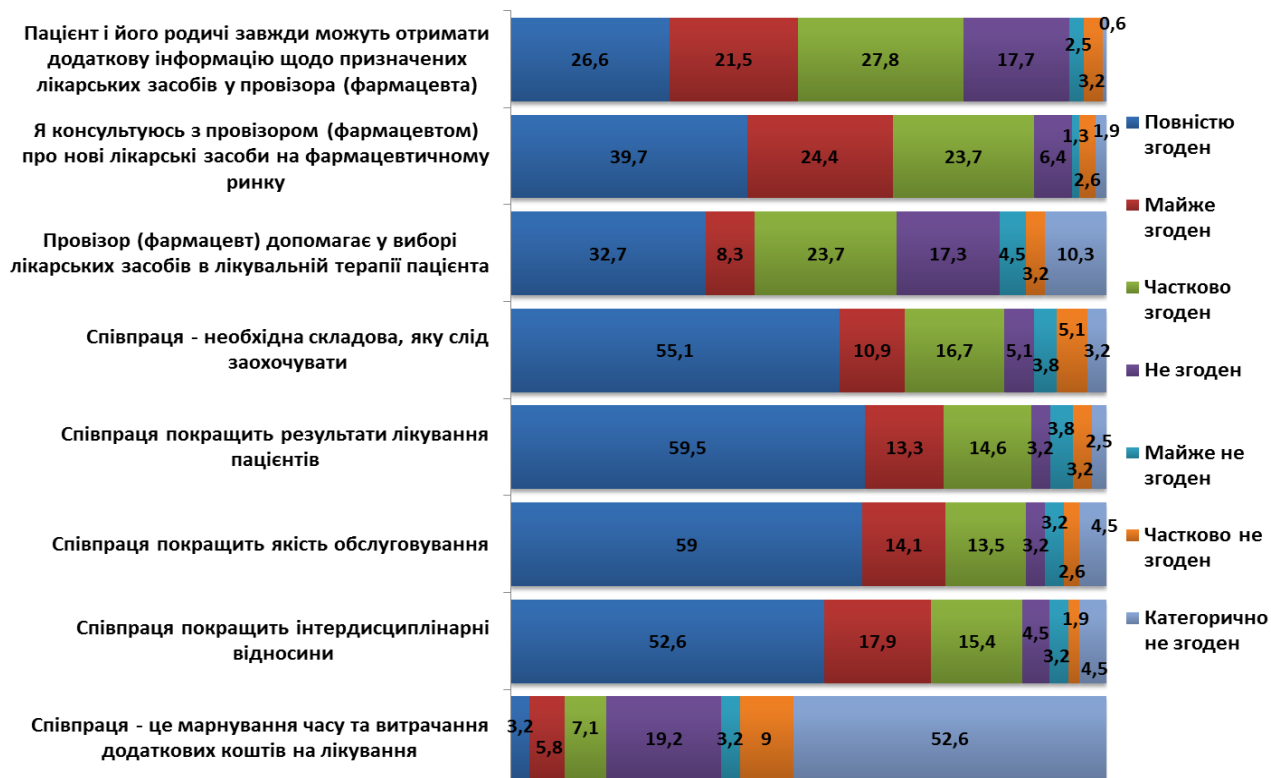


Рис. 2. Відповіді лікарів



Респонденти відзначили, що ролі лікарів і фармацевтичних працівників в управлінні медикаментозної терапії пацієнта взаємно доповнюють один одного при загальній відповідальності.

**Висновки.** Співпраця лікарів та фармацевтичних працівників є необхідним аспектом в реформуванні охорони здоров'я України та має заохочуватися, як було відзначено респондентами.

УДК 338.45:336.6(06)

**Сысоева М.О., Сорокина О.Н.**

*Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского, Украина*

### **Финансовая устойчивость предприятия**

#### АННОТАЦИЯ

У статті розглянуті такі питання, як сутність категорії «фінансова стійкість», види економічної стійкості підприємства, досліджено фактори, що впливають на фінансову стійкість.

**Ключові слова:** фінансова стійкість; платоспроможність; абсолютні показники; відносні показники.

[mashunya.sysoeva@mail.ru](mailto:mashunya.sysoeva@mail.ru), [son\\_olesya@mail.ru](mailto:son_olesya@mail.ru)

**Постановка проблемы.** В настоящее время залогом успешного и стабильного функционирования предприятия является его финансовая устойчивость, которая отражает его потенциальную стабильность, платежеспособность и возможность иметь конкурентное преимущество перед другими предприятиями той же сферы в кредитовании, в выборе поставщиков, инвестировании. Таким образом, своевременный и полный анализ уровня финансовой устойчивости предприятий дает возможность своевременно обнаружить проблемы и исправить их без утраты платежеспособности.

**Анализ литературных источников:** весомый вклад в изучение сущности финансовой устойчивости и анализ проблемы ее обеспечения внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как: Савицкая Г.В. [1], Родионова В.М. [2], Гитляровская Л.Т. [3], Данилова Н.Л. [4].

**Целью** данной работы является исследование сущности понятия «финансовая устойчивость» и выявление факторов, которые влияют на нее.

В экономической литературе не существует однозначного определения финансовой устойчивости предприятия. Г.В. Савицкая считает, что финансовая устойчивость предприятия- способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска[1].

По мнению В.М. Родионова, финансовая устойчивость это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое гарантирует развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого уровня риска [2].

Так, Л. Т. Гитляровская определяет это понятие так: «Финансовая устойчивость - экономическое и финансовое состояние предприятия в процессе распределения и использования ресурсов, обеспечивающее его поступательное развитие в целях роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности»[3].

Н.Л. Данилова приводит следующее определение: стабильность финансового положения предприятия, которое обеспечивает себя достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования называется финансовой устойчивостью предприятия[4].

Таким образом, финансово устойчивым является предприятие, которое характеризуется:

-высокой платежеспособностью – способностью оплачивать взятые им договорные обязательства, выполнять обязательства перед бюджетом.

- высокой кредитоспособностью – способностью своевременно осуществлять оплату по кредитам, выплачивать проценты по ним;

-высокой рентабельностью – прибыльностью, позволяющей фирме нормально и устойчиво развиваться, т.е. отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

-высокой ликвидностью баланса – степенью покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. [1].

Кроме того, в условиях нестабильности устойчиво функционирующее предприятие должно быть способным возвратиться в состояние равновесия за счет собственных или заемных ресурсов, переориентации производства и др.

Своевременный и полный анализ уровня финансовой устойчивости предприятий дает возможность собственникам своевременно обнаружить проблемы и исправить их без угрозы потери платежеспособности. Однако можно выделить интересы и внешних пользователей финансовой устойчивости предприятия.

Данные об интересах представлены в табл. 1[3].

Таблица 1

### Интересы внешних пользователей отчетности

| Пользователи      | Интерес  |
|-------------------|--|
| Государство       | Уплата налогов, сборов в полном объеме и в сроки         |
| Наемные работники | Выплаты заработной платы в сроки и ее увеличение         |
| Поставщики        | Выполнения обязательств в полном объеме и в сроки        |
| Банки             | Выполнения кредитных договоров в полном объеме и в сроки |
| Собственники      | Величина прибыли, направляемой на выплату дивидендов     |
| Инвесторы         | Уровень доходности и риска вложений в предприятие        |

Собственники заинтересованы в платежеспособности на годы вперед, в то время как внешние кредиторы всех видов интересуются платежеспособностью предприятия в сжатые сроки, или на период возврата долга (кредита, займа).

Как правило, в финансовом менеджменте существует 2 проблемы: «недостаток « финансовой устойчивости и ее «избыток». В первом случае, в предприятиях отсутствуют необходимые средства для развития, во втором количественные индикаторы финансовой устойчивости завышены, т. е. управление предприятием, его активами и источниками финансирования неэффективно в целом, так как темпы развития приостанавливаются, предприятие отягощается излишними запасами и резервами.

Рассмотрим подробнее классификацию финансовой устойчивости [6].

По характеру возникновения можно выделить:

- нормативную финансовую устойчивость, которая заложена в финансовом плане на год. Основой управления финансовой устойчивостью является финансовое планирование (как текущее, так и долгосрочное) на предприятии;
- абсолютную финансовую устойчивость, которая фактически достигнута в текущем периоде при отсутствии отклонений предприятия от заданного планового развития. В данном определении очень важна взаимосвязь результата со стратегическими целями предприятия, иначе это может привести, в конечном итоге, к неплатежеспособности предприятия.

По способам управления можно выделить:

- прогрессивную финансовую устойчивость, при которой совершенная политика направленная на завоевание новых рынков. Также имеется высокая доля заемного капитала, использующегося эффективно;
- консервативную финансовую устойчивость, которая характеризуется более осторожной (защитной) политикой, с наличием минимального объема заемных средств и с операциями с минимальным риском.

Еще выделяют классификацию финансовой устойчивости с позиции полезности [7]. Она бывает:

- активная, при которой выполняются задачи долгосрочного развития предприятия и улучшаются финансовые результаты деятельности;

- пассивная, которая не предусматривает вмешательство в развитие производства и делает упор на решении более общих задач

Как правило, предприятия проводят углубленный анализ на основе изучения абсолютных и относительных показателей для полной оценки финансовой устойчивости. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия устанавливают излишек или недостаток средств для формирования запасов. В основном при оценке финансовой устойчивости предприятия используются относительные показатели (коэффициенты, нормативы), среди которых необходимо выделить:

- коэффициент независимости, который характеризует долю собственных оборотных средств в общей структуре источников финансирования;

- коэффициент задолженности, который отражает отношение заемного капитала к стоимости собственного.

- коэффициент мобильности (маневренности) собственного капитала характеризует долю собственных оборотных средств в собственном капитале;

- коэффициент обеспеченности показывает долю оборотных средств, финансируемых за счет долгосрочных и собственных источников;

- коэффициент финансовой напряженности и др. [8].

От точности выводов и прогнозов, получаемых на основе финансовой отчетности зависит полезность любого коэффициента.

Анализ данных показателей финансовой устойчивости предприятия позволяет рационально сформировать структуру капитала, обнаружить основные факторы, которые оказывают влияние на финансовые результаты и разработать пути решения для ее обеспечения.

## Факторы влияющие на финансовую устойчивость предприятия

| Внешние (экзогенные) факторы   | Внутренние (эндогенные)  |
|--|--|
| <p><b>Общеэкономические факторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ спад объема НДС;</li> <li>○ инфляционный рост;</li> <li>○ замедление платежного оборота;</li> <li>○ нестабильность налоговой системы;</li> <li>○ нестабильность регулирующего законодательства;</li> <li>○ снижение уровня реальных доходов населения;</li> <li>○ рост безработицы.</li> </ul> | <p><b>Операционные факторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ неэффективный маркетинг;</li> <li>○ неэффективная структура текущих затрат;</li> <li>○ низкий уровень использования основных средств;</li> <li>○ высокий размер сезонных, страховых запасов;</li> <li>○ мало диверсифицированный ассортимент.</li> </ul>  |
| <p><b>Рыночные факторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ снижение емкости внутреннего рынка;</li> <li>○ усиление монополизма на рынке;</li> <li>○ существенное снижение спроса;</li> <li>○ рост предложения товаров-субститутов;</li> <li>○ снижение активности фондового рынка;</li> <li>○ нестабильность валютного рынка;</li> </ul>                           | <p><b>Инвестиционные факторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ неэффективный фондовый портфель;</li> <li>○ огромная продолжительность строительно-монтажных работ;</li> <li>○ весомый перерасход инвестиционных ресурсов;</li> <li>○ недостижение запланированных объемов прибыли по реализованным проектам;</li> </ul>  |
| <p><b>Природные факторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ климатические условия;</li> <li>○ почвенный горизонт;</li> <li>○ гидрогеологические условия;</li> <li>○ рельеф.</li> </ul>   | <p><b>Финансовые факторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ неэффективная финансовая стратегия;</li> <li>○ неэффективная структура активов;</li> <li>○ высокая доля заемного капитала;</li> <li>○ рост дебиторской задолженности;</li> <li>○ высокая стоимость капитала;</li> <li>○ превышение допустимых уровней финансовых рисков;</li> <li>○ неэффективный финансовый менеджмент.</li> </ul> |
| <p><b>Прочие факторы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ политическая нестабильность;</li> <li>○ негативные демографические тенденции;</li> <li>○ ухудшение криминогенной ситуации.</li> </ul>   |  |

Состояние финансовой устойчивости предприятия зависит от многочисленных и разнообразных факторов, действие которых носит как позитивный, так и негативный характер ( см.в табл. 2) [9].

Следует отметить, что для предприятий более важными являются внутренние факторы, поскольку на них можно воздействовать, а так же с их помощью можно преодолевать негативное влияние внешних факторов и добиться повышения финансовой устойчивости функционирования предприятия.

Таким образом, по нашему мнению финансовая устойчивость предприятия это умение функционировать и развиваться в условиях нестабильности, выступать гарантом постоянной платежеспособности и инвестиционной привлекательности в границах допустимого уровня риска.

Таким образом, эффективное управление финансовой устойчивостью предприятия обеспечивает и формирует стабильную прибыль, эффективное управление денежными потоками, бесперебойное производство и реализацию продукции.

#### Перечень использованных источников информации:

- 1.Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
2. Родионова В.М. Финансы / В.М. Родионова – М. : Финансы и статистика, 1993. – 431 с.
3. Гитляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гитляровская, А. А. Верхова. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.
4. Данилова Н.Л. Финансовая устойчивость предприятий / Н.Л. Данилова – М. : Новое знание, 1998. – 239 с.
- 5.Классификация видов финансовой устойчивости организаций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj\\_analiz/analiz\\_finansovoj\\_ustojchivosti/klklassifikacija\\_vidov\\_finansovoj\\_ustojchivosti\\_organizacij/32-1-0-138](http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/analiz_finansovoj_ustojchivosti/klklassifikacija_vidov_finansovoj_ustojchivosti_organizacij/32-1-0-138).

6. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ [Текст] : учебное пособие / В.В. Бочаров. - СПб.: Питер, - 2011. - 432 с.

7. Запольских Ю.А., Валиева А.И. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России. Экономика и социум. 2013. № 2-1 (7). С. 581-584

8. Постухова Н.Б. Обеспечение финансовой устойчивости функционирования предприятия. / Н.Б. Постухова. –2016. – 45 с.

УДК 338.45:336.6(06)

Сысоева М.О., Сорокина О.Н.

*Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского*

**Финансовая устойчивость предприятия**

[mashunya.sysoeva@mail.ru](mailto:mashunya.sysoeva@mail.ru), [son\\_olesya@mail.ru](mailto:son_olesya@mail.ru)

**Аннотация.** В статье рассмотрены такие вопросы, как сущность категории «финансовая устойчивость», виды экономической устойчивости предприятия, исследованы факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость; платежеспособность; абсолютные показатели; относительные показатели.

USC 338.45:336.6(06)

*Sysoeva M.O., Sorokina O.N.*

*Donetsk National University of Economics and Trade named after M. I.Tugan-Baranovsky*

**Financial stability of enterprise**

**Abstract.** The article deals with such issues as the nature of the "financial stability" categories, types of economic stability of the enterprise, investigates factors that affect on financial stability.

**Keywords:** financial stability; solvency; relative indexes of financial stability, absolute indexes of financial stability



УДК 004.9.615.12

**Федосеева А.А.**

*Национальный фармацевтический университет, Харьков, Украина*

## **Оценка качества программного обеспечения автоматизированных систем управления фармацевтических предприятий**

### **АНОТАЦІЯ**

В статье рассмотрена информационная технология, предназначенная для процесса оценки качества и безопасности автоматизированной системы управления технологическим процессом производства лекарственных средств, базирующаяся на Safety-Case методологии

**Ключевые слова:** информационная технология, оценка качества, программное обеспечение, фармацевтическое предприятие, автоматизированная система управления, технологический процесс производства лекарственных препаратов

[fedoseeva@nuph.edu.ua](mailto:fedoseeva@nuph.edu.ua), ORCID ID 0000-0002-6684-5802

**Постановка проблемы.** Производство лекарственных препаратов (ЛП), согласно международным стандартам качества, таким как GMP, GAMP и ISO 9001, на сегодняшний день требует внедрения высокотехнологичных автоматизированных систем управления (АСУ) для обеспечения надлежащего уровня качества и безопасности произведенной продукции. Однако, такое оборудование, используемое в рамках технологического процесса производства (ТПП), должно обеспечивать такой уровень. Поэтому актуальной является задача оценки качества и безопасности программного обеспечения (ПО) АСУ ТПП ЛП с целью поддержки принятия решения о возможности его использования в рамках фармацевтического предприятия (ФП).

Информационная технология, возможности которой представлены в данной статье, позволяет провести оценку качества и безопасности ПО АСУ ТПП ЛП на основе представления нормативного профиля требований к ПО и Safety-Case методологии.

Анализ последних исследований и публикаций показывает отсутствие исследований в данном направлении. Так, в научных работах Харченко

В.С.рассмотрены процессы оценки качества ПО для разрабатываемых программных комплексов критического применения [1]. Научные работы [2,3] посвящены оценке качества для создания систем тестирования и разрабатываемых человеко-машинных интерфейсов. Однако исследований, направленных на изучение и анализ ТПП ЛП с точки зрения оценки качества используемого ПО на сегодняшний момент нет.

С целью инструментальной поддержки методов анализа и полноты оценки ПО АСУ ТПП ЛП разработано Case-ориентированное программное средство «AFEUR», базирующееся на предложенном автором нормативном профиле требований к качеству и безопасности ПО АСУ ТПП ЛП. Оно позволяет автоматизировать процесс принятия экспертных решений, осуществлять отображение полученных результатов в численном и визуальном виде.

Архитектура системы оценки качества и безопасности ПО АСУ ТПП ЛП представлена на рисунке 1.

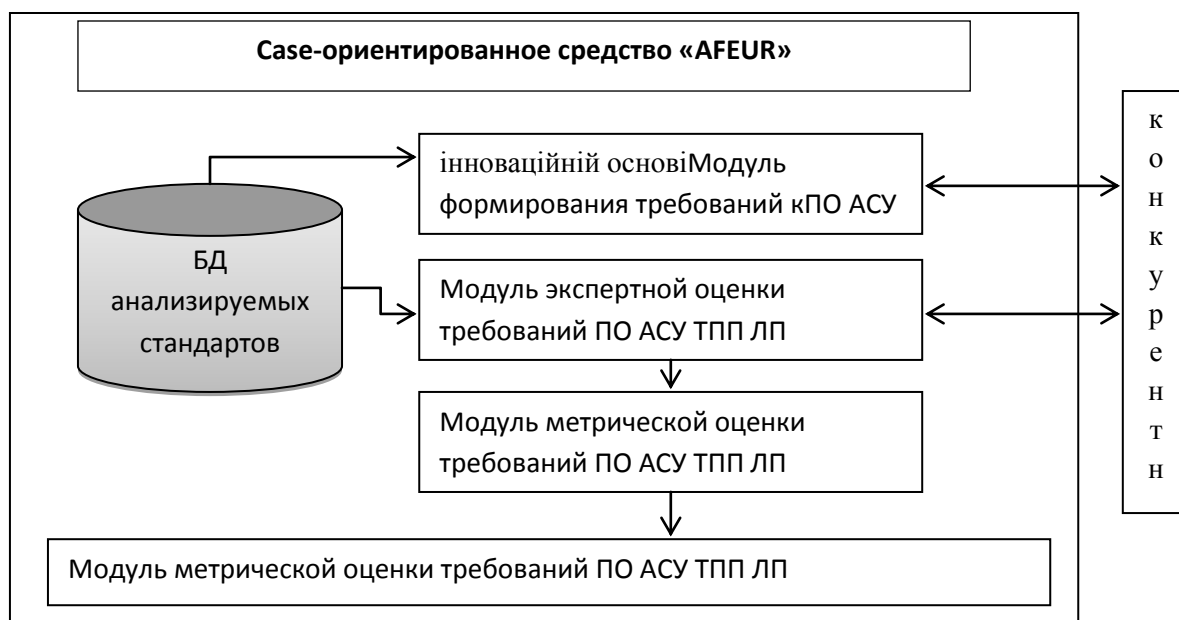


Рис.1. Архитектура системы оценки качества и безопасности ПО АСУ ТПП ЛП

В таблице 1 представлены основные этапы работы инструментального средства «AFEUR».

Таблица 1

Основные этапы работы инструментального средства

| Этап  | Пункт меню программы   | Характеристика   |
|---|--|--|
| Разработка нормативного профиля                                       | Оценка качества ПО для ТПП<br>ЛП→Требования                                | На основании БД анализируемых стандартов формируется нормативный профиль   |
| Формирование иерархической модели требований к ПО АСУ ТПП ЛП          | Оценка качества ПО для ТПП<br>ЛП→Исследования                              | Требования к ПО АСУ ТПП ЛП, сформированные в рамках нормативного профиля представляется в виде иерархической структуры |
| Экспертная оценка требований к ПО АСУ ТПП ЛП                          | Оценка качества ПО для ТПП ЛП<br>→ Требования → Добавление                 | Экспертное оценивание каждого требования к ПО  |
| Метрическая оценка качества и безопасности ПО АСУ ТПП ЛП              | Оценка качества ПО для ТПП<br>ЛП→Метрики                                   | Каждое требование нижнего уровня иерархии оценивается с помощью метрики  |
| Расчет интегрального показателя качества и безопасности ПО АСУ ТПП ЛП | Оценка качества ПО для ТПП<br>ЛП→ Исследования→<br>Интегральный показатель | Расчет интегрального показателя качества в диапазоне от 0 до 1   |
| Визуализация процесса оценки с помощью радиально-метрических диаграмм | Оценка качества ПО для ТПП<br>ЛП→Исследования → Результаты                 | Представление результатов оценки с помощью радиально-метрических диаграмм  |
| Формирование технического отчета результатов оценивания               | Оценка качества ПО для ТПП<br>ЛП→ Исследования → Результаты<br>→ Отчет     | Вывод технического отчета по результатам оценивания  |

Таким образом, разработанное Case-ориентированное средство позволяет проводить оценку качества и безопасности ПО АСУ ТПП ЛП на основе формирования нормативного профиля, что позволяет повысить эффективность и качество использования высокотехнологических линий производства на фармацевтических предприятиях.

Результаты дальнейших исследований могут быть направлены на расширение предмета и параметров оценивания.

### **Перечень использованных источников**

1. Харченко, В.С. Case-оценка критических программных систем [Текст] В. 3-х томах. Т3. Безопасность / В.С. Харченко, Е.И. Неткачева, А.А. Орехова, О.М. Тарасюк / под ред. В.С. Харченко – Х.: Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ», 2012. – 301 с.
2. Горбаченко, И.М. Оценка качества программного обеспечения для создания систем тестирования [Текст] / И.М. Горбаченко // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 6-4. – С. 823-827.
3. Орехова, А.А. Информационная технология оценивания безопасности человеко-машинных интерфейсов информационно-управляющих систем / А. А. Орехова // Системи обробки інформації. - 2013. - Вип. 1. - С. 267-271.

### **References (BSI)**

1. Harchenko, V.S. Case-otsenkakriticheskikhprogrammnyihsystem [Tekst] V. 3-h tomah. T3. Bezopasnost / V.S. Harchenko, E.I. Netkacheva, A.A. Orehova, O.M. Tarasyuk / pod red. V.S. Harchenko – H.: Natsionalnyi aerokosmicheskii universitetim. N.E. Zhukovskogo «HAI», 2012. – 301 s.
2. Gorbachenko, I.M. Otsenka kachestvaprogrammnooobespecheniyadlyasozdaniyasistemtestirovaniya [Tekst] / I.M. Gorbachenko // Fundamentalnyieissledovaniya. – 2013. – # 6-4. – S. 823-827.
3. Orehova, A.A. Informat sionnaya a tehnologiya otsenivaniyabezopasnosticheloveko-mashinnyihinterfeysovinformatsionno- upravlyayuschihsystem / A. A. Orehova // Sistem iobrobkiInformats IYi. - 2013. - Vip. 1. - S. 267-271.

**Федосєєва А.О.**

### **Оцінка якості програмного забезпечення автоматизованих систем управління фармацевтичних підприємств**

У статті розглянуто інформаційну технологію, призначену для процесу оцінки якості та безпеки для програмного забезпечення автоматизованої системи управління технологічним процесом виробництва лікарських засобів, яка базується на Safety-Case методології.

Ключові слова: інформаційна технологія, оцінка якості, програмне забезпечення, фармацевтичне підприємство, автоматизована система управління, технологічний процес виробництва лікарських засобів

**Fedoseeva Alina**

This article offers information technology concerning quality and safety assessment of software technological process of drugs production in pharmaceutical enterprise on the basis of the assessment methodology and Safety-Case methodology proposed by the author.

**Key words:** information technology, quality assessment, pharmaceutical enterprise, automatic control system, technological process of drugs production

УДК 615.07

**Хомуцька Н.І., Голуб А.Г.**

*Українська військово-медична академія, Київ, Україна*

### **Управління якістю ресурсів на підприємстві**

#### **АНОТАЦІЯ**

*Стаття присвячена питанням управління якістю на підприємстві. Розглядаються основні принципи та методи управління якістю на підприємстві, а також різні підходи до розвитку системи управління якістю.*

*Ключові слова: управління якістю, системний підхід, розвиток системи управління якістю*

[hom-rufina@yandex.ru](mailto:hom-rufina@yandex.ru)

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах одним із найактуальніших аспектів діяльності будь-якої організації стає підвищення ефективності управління нею та матеріальними ресурсами, що безпосередньо пов'язано з поняттям «якість». Основним принципом систем управління є управління якістю на всіх рівнях управління організацією (чи виробництвом) і сутність

управління полягає у розробці управляючих рішень та наступній їх реалізації. В умовах ринкових співвідношень в будь-яких організаціях актуальність управління якістю визначається її спрямованістю на забезпечення такого рівня якості продукції та послуг, що може повністю задовольнити всі попити споживачів. Висока якість продукції та послуг є найбільш вагомою складовою, що визначає конкурентоспроможність. Без забезпечення стабільної якості, що відповідає потребам споживачів, неможливо раціонально інтегруватись до національної та світової економіки і зайняти у них гідне місце.

**Метою дослідження** є вивчити основні принципи та методи управління якістю ресурсів підприємства (організації), а також проаналізувати різні підходи до розвитку системи управління якістю підприємства.

**Результати обговорення.** Досвід фахівців з управління якістю, що вивчали функціонування систем управління якістю, свідчить, що можна виділити наступні функції, що реалізуються на різних стадіях життєвого циклу і рівнях управління [1, 2, 4]: прогнозування потреб, технічного рівня якості; планування підвищення якості продукції; організація розробки і постановки нової продукції на виробництво; нормування потреб до якості; організація технологічної підготовки виробництва; атестація технологічного процесу, оцінка якості продукції; метрологічне забезпечення якості продукції; матеріально-технічне забезпечення; спеціальна підготовка кадрів; забезпечення стабільності запланованого рівня якості продукції при її розробці, виготовленні, складуванні, транспортуванні, збуту, та експлуатації; стимулювання, підвищення якості продукції; внутрішньовиробничий, відомчий та державний контроль; інформаційне забезпечення; державний контроль за введенням та дотриманням стандартів; правове забезпечення.

Існує концепція «Тріади якості», відповідно до якої якість складається з трьох процесів, що орієнтуються на якість: планування якості; контроль

якості; покращення якості [1]. Кожний з названих процесів універсальний та виконується з незмінною послідовністю робіт.

Планування якості: ідентифікувати споживачів як зовнішніх, так і внутрішніх; визначити їх потреби; розробити особливості продукту, що відповідають виявленим потребам споживачів. Під продуктом розуміють як товари, так і послуги; встановити цілі (задачі) якості, які відповідають потребам як споживачів, так і постачальникам і потребують при цьому мінімальних витрат; розробити процес, що дозволяє забезпечити необхідні особливості продукту; довести можливості процесу, тобто, що він може відповідати цілям якості при діючих (оперативних) умовах.

Контроль якості: вибрати предмети, що підлягають контролю, тобто визначити, що контролювати; обрати одиниці вимірювання; встановити вимірювання; встановити стандарти характеристик; виміряти реальні характеристики; інтерпретувати різницю реальних параметрів та стандартних; прийняти заходи з усунення розходжень.

Покращення якості: довести необхідність покращення; ідентифікувати специфічні проекти покращення; організувати керівництво проектами; організувати діагностику з розкриття причин; діагностувати з метою знайти причини; представити рецепти управління; довести, що рецепти ефективні при дійсних умовах; забезпечити контроль, щоб підтримувати покращення.

Таким чином, принципи і функції управління якістю продукції побудовані на основі ідей та принципів загальної теорії управління та направлені на забезпечення якості продукції на всіх етапах її життєвого циклу.

Розглянемо основні принципи управління якістю [1, 3, 4, 5].

**Принцип цілеспрямованості** визначає необхідність мати чітку мету в галузі якості. Зараз економіка знаходиться на поєднанні конкуренції двох концепцій: якості й ціни. При цьому явним переможцем на світових ринках все частіше постає якість. В конкретній формі цілі формулюється в політиці

організації в галузі якості, яка полягає в основних напрямках та цілях організації, що офіційно сформульовані вищим керівництвом.

Початковою загальною функцією будь-якого управління є планування, тому вага **принципу плановості** в управлінні якістю очевидно. Планування якості включає наступні етапи: визначення призначення діяльності (наприклад, сегментів ринкового збуту) зі своїми вимогами до якості; прогнозування - вивчення і оцінка цілей і перспектив розвитку (дослідження ринків збуту, ситуаційний аналіз підприємства та будування прогнозів вимог до якості); вибір і постановка цілей - визначення необхідного результату (технічні та інші вимоги до якості продукції, розрахункова ціна, політика в галузі якості); формування й оптимізація плану робіт з досягнення мети, визначення послідовності робіт (плани і програми щодо забезпечення якості); визначення необхідних ресурсів (розрахунок обсягу витрат та розподілення ресурсів між роботами за програмами щодо забезпечення якості). Цей принцип потребує застосування методів планування та прогнозування, методів оптимізації на основі альтернативних варіантів рішень, системного аналізу.

**Принцип системності** визначає системний підхід щодо забезпечення якості. Даний принцип, що визначає суттєвість системи якості, встановлює систему якості як організаційну структуру підприємства, розподіл за нею певної відповідальності і повноважень, а також процедури, процеси і роботи, що забезпечені необхідними ресурсами (матеріальними, трудовими) для досягнення загального керівництва якістю.

**Принцип комплексності** в управлінні якістю має особливе значення, тому що сьогодні вирішити проблему забезпечення якості можливо, тільки приділяючи увагу всім аспектам, від яких вона залежить.

Комплексний підхід до управління якістю передбачає, з одного боку, врахування впливу всіх компонентів розробки і технологічного ланцюжка створення продукції, а з іншої - управління функціональною якістю. Система якості повинна впливати на велику кількість факторів від планування і



проектування до користування за призначенням. В свою чергу, якість планування і проектування продукту залежить від багатьох факторів, що пов'язані з рівнем маркетингового моніторингу, політики організації в галузі якості, встановлених вимог до продукту, проекту, процесу та їх якості. Якість забезпечення виробництва, в свою чергу, залежить від персоналу, обладнання, інформаційної системи організації, її метрологічного забезпечення, стану вхідного контролю якості матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів, засобів виробництва і методів їх використання тощо. На якість виробництва впливають рівень менеджменту, організація праці персоналу та його мотивації до високоякісної праці, організація і методи використання засобів виробництва і проведення виробничих процесів, контролю вимірів та випробувань. Система якості повинна охоплювати сферу організації. Тут формується функціональна якість, на яку впливає рівень упакування продукції, її складування, транспортування, сервіс, що пов'язаний з реалізацією, рівень монтажу та налагоджування. Все більшого значення для сучасних організацій має забезпечення якості використання продукції за призначенням. Для цього необхідно управляти такими факторами, як якість ремонтів та технічного обслуговування, надавати ефективну інформаційну допомогу споживачам у використуванні продукту праці за призначенням, підтримувати постійний зв'язок з клієнтами. У нових умовах, що потребують проведення заходів щодо охорони навколишнього середовища, особливого значення набуває якість системи утилізації продукції. Таким чином, вимоги комплексного підходу при управлінні якістю повинні суворо виконуватись при створенні системи управління якістю організації.

У відповідності з **принципом неперервності** управління якістю повинно бути постійним - це неперервний процес. Етапи управління якістю представляють собою неперервні замкнуті цикли. В той же час цей процес повинен бути направлений на постійне вдосконалення. Тільки **принцип постійного вдосконалення** дозволяє організації відстоювати на ринках

збуту свої позиції в боротьбі з конкурентами. Підвищення якості відноситься до інтенсивних факторів розвитку економіки, що визначає актуальність **принципу інтенсивності**. Прориви в галузі якості здійснюються на основі інновацій, що зорієнтовані на інтенсивний розвиток якості. Орієнтація сучасної системи якості на задоволення попиту споживача здійснює **принцип оптимальності** в управлінні якістю. Якість продукції фірми повинна якомога точніше відповідати тій якості, яка в найбільшому ступені влаштовує споживача (так звана «потрібна якість»). Очевидно, об'єктами управління якістю є і продукт праці, і система його підтримки. Тобто, управляти необхідно як технічними, так і функціональними якостями.

Розглянемо класифікацію методів управління якістю. **Метод управління якістю** - це здатність і сукупність прийомів впливу на засоби і продукти праці, що спрямовані на досягнення необхідної якості. Методи управління якістю поділяються на організаційні, соціально-психологічні, економічні та організаційно-технологічні.

Мета реалізації **організаційних методів управління якістю** - сприяти такій організації управлінської підсистеми, що дозволить забезпечувати потрібну якість. Організаційні методи управління якістю, в свою чергу, поділяються на: стабілізуючі, розпоряджувальні та дисциплінарні, а також на методи прямої та непрямой дії.

Прямі форми реалізуються головним чином за допомогою видання актів. Акт наказує виконавцю, що необхідно зробити, як і коли. При застосуванні непрямих форм головним чином використовуються норми. Норми визначають, як потрібно діяти у відповідних умовах, тобто представляють собою правила поведінки без обов'язкової заборони. Таким чином, норми у порівнянні з актами створюють певні можливості для творчої активності персоналу.

**Соціально-психологічні методи управління якістю** - це сукупність способів дії на духовні інтереси робітників, формування їх мотивацій, пов'язаних з забезпеченням відповідної якості. При організації управління

якістю слід враховувати не тільки професійну кваліфікацію робітника, але й його мотивацію, психофізіологічні якості людини, її потреби в духовному та фізичному розвитку, її соціально-психологічні установки. Особлива увага повинна приділятися забезпеченню необхідної мотивації робітників до високоякісної праці шляхом створення можливостей для самовираження в процесі трудової діяльності. Не випадково японці вважають, що «якість - це образ мислення, рівень культури». Таким чином, правильне застосування соціально-психологічних методів направлено, в першу чергу, на створення культури організації, що дозволяє випускати високоякісну продукцію.

**Економічні методи управління якістю** визначають засоби дії, оснований на застосуванні економічного стимулювання і створення матеріальної зацікавленості в досягненні заданої цілі в галузі якості. Економічними важелями, що діють на якість в умовах конкуренції, є заробітна плата та доплати, ціна купівлі-продажу, ціна споживача продукції, кредитування, мито.

Особлива група методів управління якістю - це **організаційно-технологічні методи**. Ці методи поділяються на дві групи: методи контролю якості і методи регулювання якості. Можна контролювати якість продукції і якість її створення. Об'єктами застосування методів регулювання якості можуть бути як продукція або процес зокрема, так і продукція і процес сукупності.

Останнім часом пропонується впроваджувати системний підхід до розвитку системи управління якістю закладу (виробництва), якій дозволяє підтримувати у робочому стані та покращувати існуючу систему управління якістю [3, 4]. Такий підхід до розвитку системи управління якістю складається з наступних кроків: встановлення потреб і очікувань споживачів та інших зацікавлених сторін; коригування політики та цілей організації у сфері якості; проведення реінжинірингу (перепланування бізнес-процесів), необхідного для досягнення цілей у сфері якості; встановлення і забезпечення необхідними ресурсами для досягнення цілей у сфері якості;

розробка методів для оцінки результативності та ефективності кожного процесу; визначення результативності та ефективності кожного процесу; планування витрат, які дають змогу запобігати невідповідностей і усунення їх причин; запровадження та застосування процесу для постійного покращення системи управління якістю.

Системний підхід передбачає наступні етапи розвитку системи управління якістю: вивчення предметної області (якісний аналіз); виявлення і формулювання проблеми; математичну (кількісну) постановку проблеми; математичне моделювання досліджуваних об'єктів і процесів; статистичну обробку результатів моделювання; пошук і оцінку альтернативних рішень; формулювання висновків і пропозицій щодо вирішення проблеми.

Але системний підхід до управління не дає відповіді на питання про те, чому підприємства зі схожою будовою й в одному і тому же зовнішньому середовищі (наприклад працюють в одній галузі і реалізують свою продукцію на одних і тих же ринках) значно відрізняються щодо результату функціонування. Цю проблему намагається вирішити ситуаційний підхід за допомогою пов'язання різних прийомів і концепцій з конкретними ситуаціями функціонування підприємства для досягнення своїх цілей. Ситуаційний підхід концентрується на ситуаційних відмінностях між підприємствами і всередині самих підприємств, намагається визначити значимі перемінні ситуації та їх вплив на ефективність діяльності підприємства. Були сформульовані такі внутрішні змінні: цілі, структура, ресурси, культура організації. Саме варіативність внутрішніх змінних зумовлює можливість вирішення проблеми гнучкості та адаптивності до зовнішнього середовища.

**Висновок.** Таким чином, можна зробити висновок про те, що система якості входить органічною частиною в систему управління організацією, тобто функціонує одночасно зі всіма видами її діяльності. Розвиток системи управління якістю, націленої на загальне управління якістю, дозволяє

найбільш повно задовольняти вимоги споживачів за рахунок вдосконалення процесів і постійного поліпшення якості.

### **Перелік використаних джерел**

1. Арістов О.В. Управление качеством: Учеб. пособие для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 240 с.
2. Гаффорова Е.Б., Шкарина Т.Ю., Гаффоров Ж.С., Кулеш М.М. Управление качеством. – Владивосток: Узд-во ДВГАЭУ, 2001. – 228 с.
3. Марков В.В. Всеобщее управление качеством. – Орел: Госуниверситет-УНПК, 2012. – 24 с.
4. Развитие системы менеджмента качества на промышленном предприятии / В.Д. Жариков, С.Ю. Воеводкин, Р.В. Жариков // Вопросы современной науки и практики. - Университет им. В.И. Вернадского, 2010. - №10-12(31). – С.274-280.
5. Субетто А.И. Начала теории социального менеджмента качества (ноосферно-социальная парадигма). – СПб.: «Астерион», 2012. – 284 с.

УДК 658.78:355

**N.I. Khomutetskaya, A.G. Golub**

*Ukrainian military medical academy, Kiev, Ukraine*

**Optimizating ways of the military pharmaceutical storage system work**

**SUMMARY**

*The article is devoted to quality management in the enterprise. We consider the basic principles and methods of quality management in the enterprise, as well as analyzes the different approaches of the quality management system in the enterprise.*

*Key words: quality management, system approach, the development of a quality management system*

УДК 658.78:355

**Хомутецкая Н.И., Голуб А.Г.**

*Украинская военно-медицинская академия, г. Киев, Украина*

**Управление качеством ресурсов на предприятии**

**АННОТАЦИЯ**

*Статья посвящена вопросам управления качеством на предприятии. Рассматриваются основополагающие принципы и методы управления качеством на предприятии, а также анализируются разные подходы развития системы управления качеством на предприятии.*

*Ключевые слова: управление качеством, системный подход, развитие системы управления качеством.*

## **ТЕЗИ**

**Секція 1 «СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РІВНІ ГАЛУЗІ, РЕГІОНУ,  
ПІДПРИЄМСТВА»**

**Баєва О.І.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Перспективи застосування лізингу персоналу**

[olga.olga.999@list.ru](mailto:olga.olga.999@list.ru)

Однією з актуальних проблем вітчизняної економіки є забезпечення підприємств необхідним сучасним обладнанням, технологіями, персоналом. Недостатність коштів обмежує можливість оновлення та переозброєння виробництва необхідним обладнанням, залучення висококваліфікованих робітників. Все це потребує впровадження перспективних фінансових інструментів. Найбільш привабливим інструментом механізму залучення інвестиційних ресурсів є лізинг. Ця форма інвестування здатна певною мірою забезпечити виробників в найкоротші строки не тільки технічними засобами, а і робочим персоналом.

Сьогодні лізинг розповсюджується і на трудові відносини. Ефективність лізингової діяльності дозволяє лізингодавцям запропонувати таку послугу, як лізинг персоналу. Користуватися послугою лізингу персоналу можуть підприємства різних галузей.

Метою даного дослідження є визначення сутності та перспектив залучення лізингу персоналу.

Лізинг персоналу – це надання у розпорядження підприємства співробітників на певний строк.

Лізингові компанії мають можливість допомогти у забезпеченні підбору необхідного персоналу згідно з вимогами лізингоодержувача. Найбільш актуальним це стає, коли у лізинг пропонується

високотехнологічне обладнання, використання якого потребує наявності певного досвіду, навчання персоналу, консультації.

Створенню компаній - лізингодавців персоналу сприяло виникнення теорії людського капіталу у 1960-ті роки. Дослідження показали, що в країнах з розвинутою економікою близько 1% всіх працюючих наймані у штат лізинговими компаніями. Світовий оборот послуг з лізингу персоналу перевищує 80 млрд. доларів у рік і росте приблизно на третину щороку [1].

У 1997 р. Міжнародна організація праці прийняла Конвенцію № 181 і Рекомендацію № 188, про приватні агентства зайнятості, які, зокрема, надають послуги і з лізингу персоналу [2].

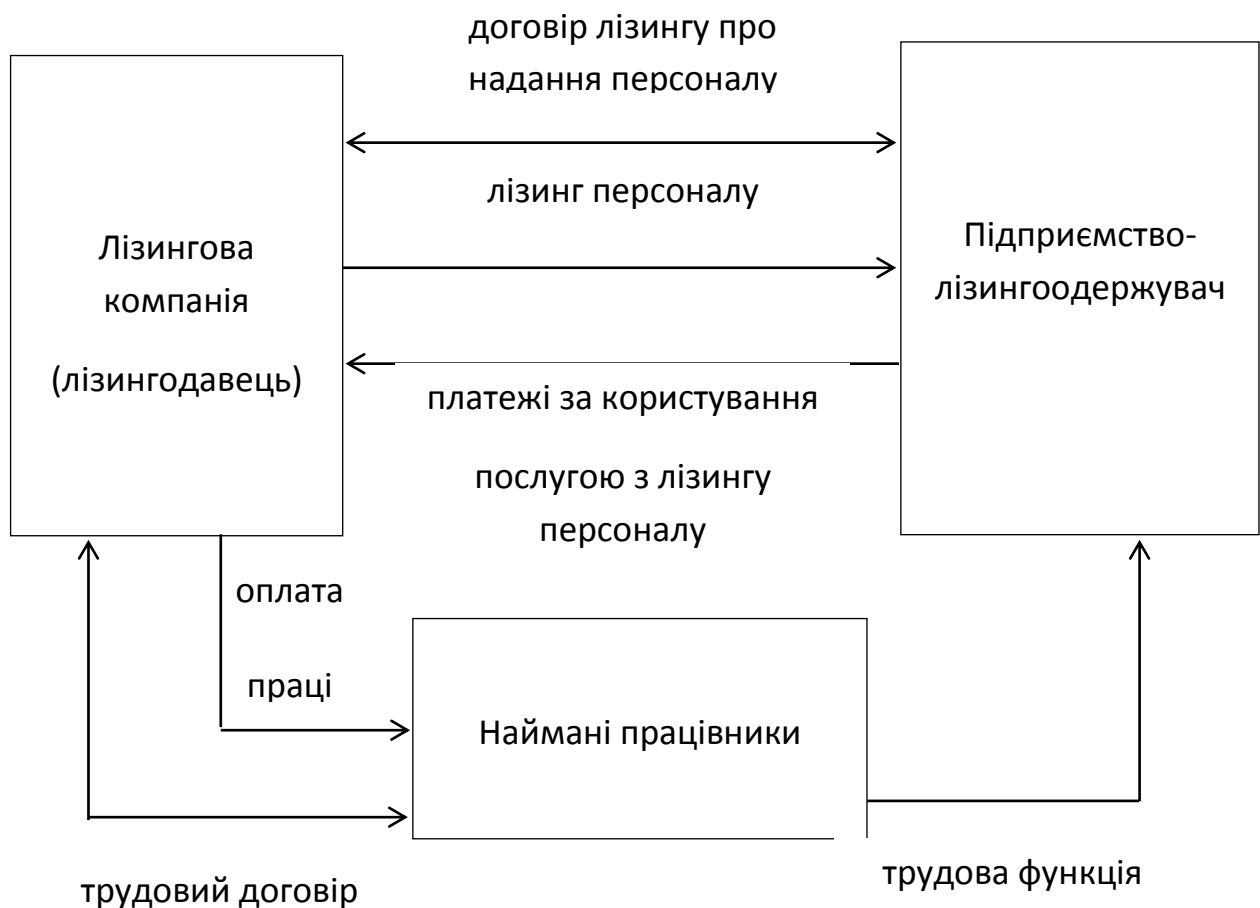
Суб'єктами лізингових відносин є три сторони, що приймають участь в лізинговому процесі. Підприємство – лізингоодержувач, лізингова компанія – лізингодавець і наймані робітники. Взаємозв'язок суб'єктів лізингової угоди при користуванні послугою з лізингу персоналу запропонований на рис. 1.

Підприємство – лізингоодержувач має можливість залучати тимчасових робітників, кваліфікованих фахівців на різний термін. Лізинг персоналу дозволяє лізингоодержувачу забезпечити потреби виробництва у трудових ресурсах, підвищити імідж, конкурентоспроможність, покращити кадровий потенціал, не мати в своєму штаті весь персонал, що дозволяє мінімізувати витрати на утримання кадрів.

Лізингова компанія – лізингодавець, підбирає робітників, за необхідною кваліфікацією; сприяє працевлаштуванню незайнятого населення; бере на себе зобов'язання щодо соціальних гарантій, оформлення та утримання робітників; своєчасно виплачує заробітну плату; гарантує забезпечення відповідних умов праці.

Працівники наймаються на роботу до лізингової компанії, з якою укладають трудовий договір і яка забезпечує їм роботу, необхідний досвід на підприємстві – лізингоодержувача.





**Рис. 1. Взаємозв'язок суб'єктів лізингової угоди при користуванні послугою з лізингу персоналу**

Таким чином, проведені дослідження дозволяють дійти висновку, що застосування такої послуги, як лізинг персоналу є перспективним та доцільним. Лізинг персоналу допомагає вирішити проблеми найбільш оптимального використання персоналу та ефективного розвитку підприємства.

Впровадження одночасно лізингу обладнання та лізингу персоналу буде сприяти розвитку лізингових діяльності і допоможе залученню необхідних інвестиційних ресурсів для оновлення та переозброєння виробництва.

### **Література:**

1. Лізинг и аутсорсинг персонала. Терминология. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.stsgr.ru/uslugi/lizing-personala/basic/>

2. Про приватні агентства зайнятості [Електронний ресурс] : конвенція N 181 від 19.06.1997. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993\\_046](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_046)

**Горяинов А.Н.**

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства им. П.Василенко, Харків, Україна*

### **Определение состояний логистических систем. Подход к описанию состояний транспортной составляющей**

[goryainov@ukr.net](mailto:goryainov@ukr.net)

Детальное описание состояний логистической системы позволяет полноценно использовать инструменты диагностики. На сегодняшний день наиболее системно проработана транспортная составляющая логистики с точки зрения использования диагностики. Наиболее полно концепция транспортной диагностики представлена в работе [1].

В общем виде состояние логистической системы с позиции диагностики представлено в работе [2, с. 176] – рис.1.



Рис. 1. – Схема взаимосвязи управления и страхования в логистических системах [2, с. 176])

Поверхностное рассмотрение состояний систем не дает возможность составлять подробные модели перехода одного состояния в другое. Это, в свою очередь, затрудняет дальнейшую автоматизацию процесса управления системой.

Рассмотрим транспортную составляющую логистической системы. Описание систем перевозок, в основном сводится к описанию состояний грузового автомобиля. Например, [3, с. 69] – рис. 2.

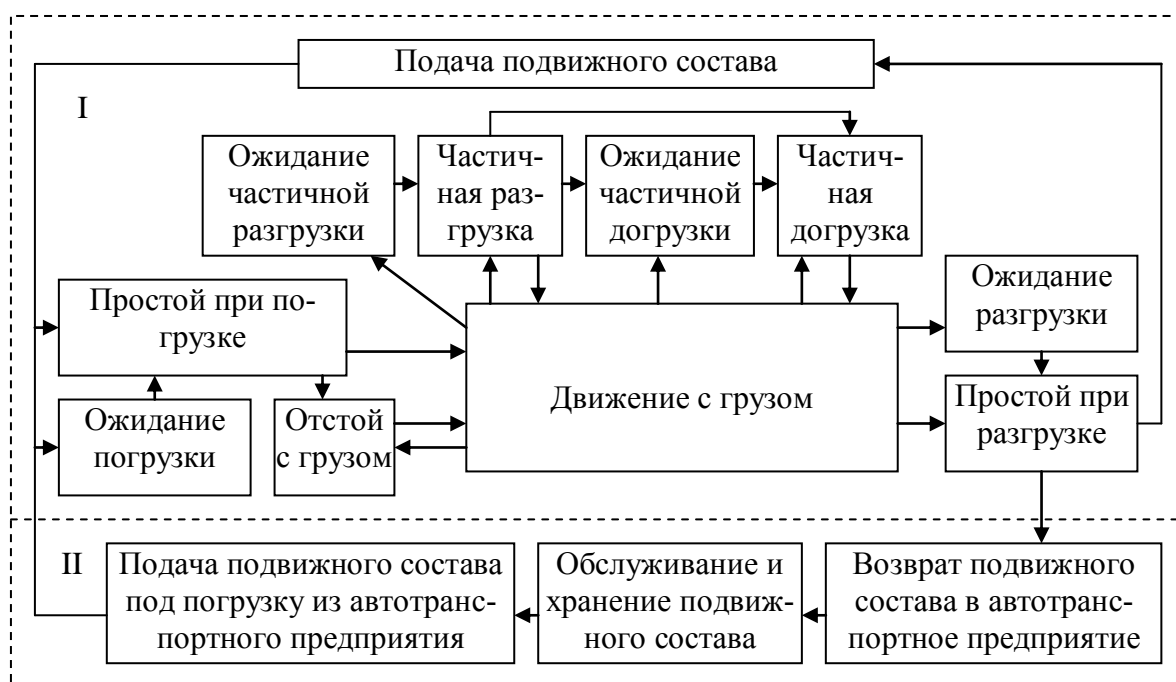


Рис. 2. – Граф состояний автомобиля в процессе эксплуатации: I – элементы, включаемые в цикл перевозок; II – элементы, относящиеся к суточному (сменному) циклу эксплуатации автомобиля [3, с. 69]

Приведенный пример описания затрагивает только одну составляющую системы перевозок. Остальные остаются не описанными. Например, не учитывается изменение применяемой технологии (работа водителя), состояние груза, характеристики работы участников транспортного процесса и другое.

Более системное представление состояния автомобиля и системы перевозок представлено в работе [4, с. 98] – рис. 3. В работе указано, что 1 –

пункт погрузки; 5, 6 – проверка наличия груза; 4 – автотранспортное предприятие.

Преимуществом такого представления состояний автомобиля является выделение также состояний системы. Однако, как указано в [4, с. 98] «..отдельные автомобили, функционирующие по схеме, представленной на рис..., совместно образуют сложную систему перевозок, состояния которой и переходы из одного состояния в другое уже сложно изобразить с такой степенью детализации, как модель работы одиночного автомобиля».

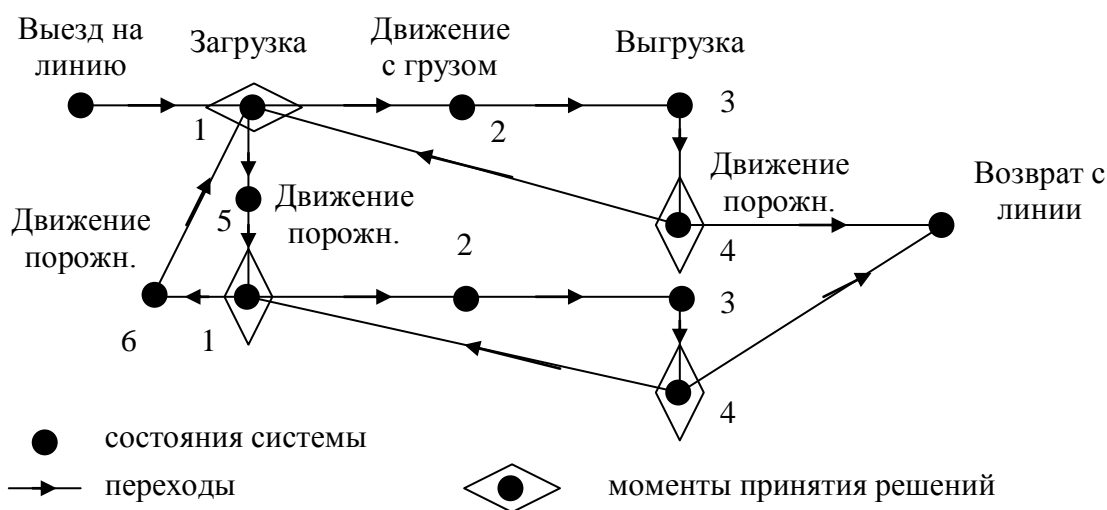


Рис. 3. – Модель работы грузового автомобиля на линии [4, с. 98]

Для описания состояния системы перевозок целесообразно в дальнейших исследованиях разработать варианты агрегирования информации об отдельных состояниях. Это позволит сохранить наглядность графического отражения данных рассматриваемой системы при приемлемых погрешностях.

#### Литература

1. Горяинов, А.Н. [Транспортная диагностика. Книга 1. Научные основы транспортной диагностики](#) (диагностический подход в системах транспорта) [Текст]: монография / А.Н. Горяинов. – Харьков: НТМТ, 2014. – 291 с. ([http://www.logistics-gr.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=20294&catid=84&Itemid=197](http://www.logistics-gr.com/index.php?option=com_content&view=article&id=20294&catid=84&Itemid=197))

2. Винников, В. В. Логистика на водном транспорте [Текст]: учеб. пос. / В. В. Винников, Е. Д. Быкова, С. В. Винников - Одесса: Фенікс, 2004. - 222 с.

3. Воркут, А. И. Грузовые автомобильные перевозки [Текст]: учеб./ А. И. Воркут. 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Вища шк., 1986.— 447 с.

4. Рахмангулов, А.Н. Управление транспортными системами. Теоретические основы [Текст]: учеб. пос. / А.Н. Рахмангулов, С.В. Трофимов, С.Н. Корнилов. - Магнитогорск: МГТУ им. Г.И.Носова, 2001. - 191с.

**Запашук Л.В.**

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
Харків, Україна*

**Фактори формування виробничої стратегії підприємства**

max\_zap@ukr.net

У сучасних умовах розвитку економічної системи нашої держави, виробничим підприємствам стає все важче відстоювати свої конкурентні позиції на ринку товарів та послуг тому, що не на всіх підприємствах приділяється достатньо уваги стратегічному управлінню і плануванню. Власники підприємств повинні більше уваги приділяти розв'язанню стратегічних завдань, які забезпечать підвищення технологічного, технічного рівня виробництва, більш оптимального використання виробничих можливостей і випуску конкурентоспроможного товару.

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженнями щодо формування виробничої стратегії знайшли відображення у роботах багатьох вчених-економістів, таких, як Д. В. Арутюнова, Т. В. Омеляненко, М. Г. Саєнко, З. Є. Шершньова [1-4] та ін. Огляд наукових публікацій свідчить про те, що

питання вибору виробничої стратегії в залежності від різноманітних факторів залишаються актуальними і потребують подальшого вивчення.

Метою дослідження є визначення основних факторів впливу на формування виробничої стратегії підприємства.

Виробнича стратегія у наукових працях розглядається, переважно, як спосіб, у який бізнес-одиниця застосовує виробничі ресурси і ефективно використовує свій виробничий потенціал для втілення корпоративної стратегії. Так, наприклад, Д. В. Арутюнова трактує виробничу стратегію як підсистему корпоративної стратегії, яка представлена у вигляді довгострокової програми конкретних дій зі створення і реалізації продукту організації [1].

На думку Т. В. Омеляненко [2] виробнича стратегія – це одна з функціональних стратегій підприємства, що являє собою комплекс взаємозв'язаних рішень щодо того, як з технологічної, економічної, організаційної та ресурсної точок зору має бути організована нова чи змінена наявна виробнича діяльність підприємства з метою досягнення ним стратегічних конкурентних переваг. З. Є. Шершньова [4] вважає, що виробнича стратегія – це функціональна стратегія створення та розвитку висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та системи управління ним, що втілюється у вигляді виробничої підсистеми певного типу, призначеної для випуску конкурентоспроможних продуктів. Виробнича стратегія існує у вигляді довгострокової програми або плану.

Формування виробничої стратегії підприємства напряму пов'язане зі створенням конкурентних переваг, конкурентоспроможного продукту та виробничим потенціалом підприємства. Це означає, що виробнича стратегія повинна базуватися, перш за все, на внутрішніх резервах підприємства та цілком відповідати загальній (корпоративній) його стратегії.

Виробничу стратегію можна розглядати як складову частину загального процесу планування, що забезпечує відповідність завдань виробництва завданням більш широкої організаційної структури. Оскільки

завдання останньої з часом мають тенденцію змінюватися, виробнича стратегія також повинна розроблятися з врахуванням можливих майбутніх змін потреб покупців. Саме тому, при визначенні виробничої стратегії підприємства необхідно враховувати ряд параметрів, таких як [4]:

- обсяги продукції, виробництво яких необхідно забезпечити в певний період часу (тобто виробничі потужності та виробничий потенціал);
- розриви між наявними та потрібними характеристиками виробничих процесів для забезпечення запланованого випуску продукції;
- масштаби виробничого потенціалу, рівень його гнучкості;
- швидкість перетворень виробництва та адаптації необхідних інновацій до реальних умов діяльності підприємства, з метою забезпечення його існування в довгостроковій перспективі;
- досягнення певних рівнів витрат на виробництво та створення певного обсягу доданої вартості.

Досить вагому роль при формуванні виробничої стратегії підприємства відіграють такі чинники, як обсяги необхідних капітальних вкладень потрібних для здійснення перетворень у виробничому процесі; час, необхідний для своєчасного переходу до випуску нової продукції; оцінювання відносної споживчої вартості існуючої та нової продукції; цінні стратегії, сформовані для різних продуктово-товарних стратегій; техніко-організаційний рівень виробництва та рівень конкурентоспроможності виробничого потенціалу (у розрізі окремих ресурсів, їхніх структурних характеристик і цільової оцінки); інноваційна здатність управлінського персоналу; рівень впливу складових середовища прямого впливу (конкуренти, партнери, постачальники та ін.) на витратно-часові параметри виробничих стратегій тощо.

Таким чином, у сучасних ринкових умовах під час розробки та впровадження виробничої стратегії підприємства необхідно враховувати фактори зовнішнього середовища і зважати на те, що виробнича діяльність органічно пов'язана з іншими видами діяльності підприємства

(маркетинговою, фінансовою діяльністю, діяльністю служби персоналу). Тому процес взаємоузгодженості виробничої стратегії із іншими функціональними стратегіями належить до пріоритетних напрямів подальших досліджень.

#### Література

1. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент. Учебное пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Омеляненко Т. В. Виробнича стратегія підприємства: монографія / Т. В. Омеляненко. – К.: КНЕУ, 2013. – 277 с.
3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : ТАЙП, 2010. – 223 с.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2009. – 699 с.

**Козирєва О.В.<sup>1</sup>, Козирєва А.К.<sup>2</sup>**

*Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка<sup>2</sup>, Київ, Україна*

#### **Теоретичні засади диференціації соціально-економічного розвитку регіонів у просторовій економіці України**

Тривалий період часу – з 1991 по 2016 рр. – соціально-економічний розвиток регіонів України характеризувався подальшою диференціацією. Зростання розриву між максимальними та мінімальними значеннями показників соціально-економічного розвитку регіонів, зокрема ВРП на одну особу, склало 8,8 разу у 2014 р.; наявних доходів населення – у 10,3 разу у 2015 р.; рівня безробіття за методологією МОП – 2,8 разу за січень – вересень 2016 р.; обсягів реалізованої промислової продукції – 38,9 разу за січень – вересень 2016 р., що свідчить про збереження центр-периферійних відносин між регіонами в соціально-економічному просторі країни. Така ситуація



знижує загальну ефективність функціонування економіки країни, що позначається на падінні її позиції в різних рейтингах міжнародних організацій. Наприклад, за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. змістилася із 76 на 79 місце.

Значна кількість напівпериферійних і периферійних регіонів країни з боку держави потребує підтримки, спрямованої на вирівнювання їх соціально-економічного розвитку, а також впровадження механізму сприяння активізації господарської діяльності в полюсах економічного зростання. Вибір і реалізація цих заходів вимагає відповідного теоретико-методологічного забезпечення.

Проблеми просторового розвитку регіонів країни досліджували Ф. Айдало, П. Бакланов, Р. Буайє, А. Браманті, О. Гейман, М. Гроссетті, Л. Дмитришин, М. Кизим, П. Кругман, Г. Лаппо, Г. Мюрдаль, М. Фуджита та ін. [1-9].

Теоретико-методичні аспекти формування інноваційних поштовхів для поживлення економічного зростання у проблемних периферійних регіонах країни представлені в роботах Е. Венаблеса, О. Гонти, Н. Кондратенко, Л. Суарес-Вілла, Ч. Харріса, Б. Хорєва, Ю. Шаталіна [10-14].

Разом з тим, проблема скорочення диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах збереження центр-периферійних відносин потребує відповідного вирішення, що й визначає актуальність подальшого дослідження.

### **Перелік використаних джерел інформації**

1. Гейман О.А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов: монография. – Х. ФЛП Либуркина Л.М., ИД «ИНЖЭК», 2009. – 428 с.

2. Кизим Н.А., Раевна Е.В., Бобкова А.Ю. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретические основы, инструментарий диагностики, тенденции: монография. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2011. – 224 с.

3. Myrdal G. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. — London: Duckworth, 1957. — 167 p.
4. Krugman P. *Urban Concentration. The Role of Increasing Returns and Transport Costs // International Regional Science Review*. — 1996. — Vol. 19. — №1-2. — P. 5-30
5. Fujita M., Krugman P. *The New economic geography. Past, present and the future // Papers in Regional Science*. — 2004. — Vol. 83. — P. 139-164
6. Бакланов П. Я. *Динамические пространственные системы промышленности. Теоретический анализ*. — М.: Наука, 1978. — 345 с.
7. Лаппо Г. М. *Города России. Взгляд географа / Лаппо Г. М. - М. : «Новый хронограф», 2012 – 504 с.*
8. Aydalot Ph. *Économie régionale et urbaine*, Paris, Economica.1985; Aydalot Ph. (dir.), *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI.1986
9. Дмитришин Л. І. Типологізація регіонів України за рівнем соціального і економічного розвитку / Л. І. Дмитришин // *Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"*; відп. ред. С. І. Дем'яненко. — 2012. — Вип. 29. — С. 447–455.
10. Suares Villa L. *Regional evolution and entrepreneurship: roles, eras and the space economy // Entrepreneurship and Reg. Dev.* 1991. 3, № 4. P. 335-347.
11. Harris C. D. *The market as a factor in the localization of industry in the United States // Annals of the Association of American Geographers*. — 1954. — No 44. — P. 315-348
12. Хорев Б. *Мировой урбанизм на переломе*. — М. : Изд-во МГУ, 1992
13. Гонта О. І. Структуризація зовнішніх впливів на економіку регіонів України в умовах глобалізації / О. І. Гонта // *Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. 1: Економіка і управління*. - № 1. — 2011. — С. 21-29.
14. Кондратенко Н. А. *Теоретико-методологічні засади стратегії ресурсозбереження у регіональних економічних системах / Н. А. Кондратенко*. — автореферат дис. на здобуття наук. ступеня д. е. н. за спеціальністю 08.00.05. — К.: 2010. — 39 с.

**Кушнір Т.Б.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна*

**Євроінтеграція як перспективний напрям активізації соціально-економічного розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання**

kushnirtamila@gmail.com

Україна сьогодні обрала євроінтеграційний вектор розвитку, тим самим відкривши для себе нові перспективи співробітництва з розвинутими країнами континенту, можливості зміцнення позицій нашої держави у світовій системі міжнародних відносин. В умовах глобальних криз ЄС безумовно має цивілізаційний вплив на Україну, не дивлячись на намагання популістичних медіа показувати переважно труднощі в ЄС, відволікаючи українських громадян від глобальних процесів гуманізації та відповідальності споживчого суспільства перед Природою та її законами, які були вищими в порівнянні з різними експлуататорськими намаганнями, в глобальних та Вселенських масштабах. Труднощі для процесів Європейського гуманізму були завжди – з моменту реального Відродження – середньовіччя, коли буквально декілька осіб почали говорити вголос про пріоритети гуманізму, наукових підходів – перед тиранічним свавіллям, та відповідальності людини – перед Природою.

ЄС – найпотужніший в світі провідник ідей Відродження та античного республіканізму, який в принципі і відроджувався зусиллями середньовічних просвітителів. Практично весь період становлення Української Незалежності – то період балансування та намагання вибору між гуманістичним прогресом та середньовічною пільмою.

Отже, обравши західноєвропейський вектор для політичного розвитку Україна повинна забезпечити впровадження передового світового, насамперед європейського, досвіду, наближення до європейських стандартів та запровадженні жорстких умов політики сусідства з ЄС. Цей процес є украй складним, та, з одного боку, супроводжується зміною геополітичної

ситуації, внутрішньополітичною кризою, розчаруванням та зубожінням суспільства, тотальною економічною кризою, та, з другого, дає великі можливості та відкриває нові перспективи для країни, яка виказує свою готовність до побудови правової, демократичної держави.

Тобто попри великих негаразд, є таки надія на світле майбутнє. Як взагалі, так і в окремих секторах життєдіяльності суспільства.

Для вітчизняних суб'єктів господарювання європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку [1].

Треба наголосити, що це довготривалий, складний процес політичних, правових, соціальних та економічних реформ. Це зміна законодавчої бази, впровадження стандартів та норм ЄС, впровадження актуальних для суспільства реформ. На сьогоднішній день Україна залишається корумпованою, економічно невилною та найбільш бідною країною Європи. На жаль, нова програма уряду, в якій міститься чимало прогресивних ідей, – це програма точкових змін. Вона оминає багато проблем. Для того, щоб Україна вийшла на траєкторію швидкого та сталого зростання, запропонованих ідей замало, необхідно мати програму швидких і ґрунтовних реформ, що враховує найкращий міжнародний досвід. Спроби розробити план реальних ефективних дій намагаються робити і державна влада, і громадські організації, експерти, громадські діячі, інші незалежні центри досліджень, завданнями яких є підтримка реформ в Україні задля досягнення стійкого економічного зростання

Поки ще на сьогодні вітчизняні суб'єкти господарювання змушені вирішувати лише проблеми виживання (остання хвиля масового закриття ФОПів наприкінці 2016 р.), та вражатись неприємними сюрпризами для

ведення бізнесу (на початку 2017 р. – зростання тарифів на газ та електроенергію для промисловості, наміри підвищення на 25% тарифів на вантажоперевезення залізницею, підвищення у шість разів вартості нестандартного приєднання електроустановок до електричних мереж).

Для активізації соціально-економічного розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання дуже важливо налагодити стабільну економічну систему, створити прийнятні умови для ведення бізнесу, уряду мати сильну коаліцію в парламенті й підтримку в суспільстві.

І тоді, яка б не була загальноприйнята думка, що бурхливе економічне зростання в країні можна забезпечити лише за рахунок розвитку важкої промисловості (металургії, хімії, машинобудування, енергетичного сектора), або агропромислової сфери, або переорієнтації структури економіки від виробництва товарів на виробництво послуг, яке також може виступити джерелом довгострокового економічного зростання, як то демонструє низка розвинених, і не дуже, країн. У будь-якому виборі, за умов стабілізації політичної та економічної ситуації, успіх можливий, і є шлях, що приведе країну до процвітання.

Таким чином, євроінтеграція є перспективним напрямом активізації соціально-економічного розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання, бо передбачає: посилення ролі держави у стимулюванні розвитку реального сектору економіки; підготовку підприємств до нових вимог технічного регулювання, що запроваджуються відповідно до Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, інших міжнародних зобов'язань України; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості на внутрішньому і зовнішніх ринках; поглиблення співпраці приватного бізнесу з державним сектором економіки.

Література:

1. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції [Електронний ресурс] / І. Беззуб // Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/>

index.php?option=com\_content&view=article&id=1209:suchasnij-  
perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350.

**Леськів О.А.**

*Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна*

## **Особливості регуляторної діяльності АМКУ на рекламному ринку України**

[oleg.leskiv.91@mail.ru](mailto:oleg.leskiv.91@mail.ru)

Рекламний ринок України в останні роки зіткнувся зі значними перепонами на шляху свого розвитку, що знайшло вираження у значному падінні обсягу ринку в 2014 р. та повільній динаміці відновлення у наступних роках [7]. Розвиток несприятливих економічних процесів призводить до зростання кількості порушень в рекламній сфері, від чого страждають всі суб'єкти даного ринку, в першу чергу, споживачі рекламної інформації. За таких несприятливих умов виважене втручання відповідних державних регуляторів є особливо необхідним. ЗУ „Про рекламу” визначає Антимонопольний комітет України (АМКУ) одним із двох основних державних регуляторів рекламної індустрії, який здійснює контроль за дотриманням вимог законодавства про рекламу в межах дотримання законодавства про захист економічної конкуренції [1].

Основні показники діяльності Антимонопольного комітету України в сфері нагляду за дотриманням рекламного законодавства за останні роки наведені в таблиці 1.

З таблиці помітно, що значна кількість порушень законодавства у рекламній сфері була виявлена та припинена органами АМКУ у буремному 2014 р., тобто загальне падіння ринку й зменшення рекламного простору в цей період, не завадило АМКУ посилити контроль галузі.

**Порівняння звітних річних показників регуляторної діяльності  
АМКУ щодо захисту економічної конкуренції у сфері реклами**

| Показник   | 2011  | 2012     | 2013   | 2014 | 2015 | 2016   |
|--|-------|----------|--------|------|------|--------|
| Кількість виявлених та припинених порушень законодавства про захист економічної конкуренції у сфері реклами (од.): | 28    | 59       | 30     | 63   | 47   | 75     |
| З них:   |       |          |        |      |      |        |
| Антиконкурентні дії органів влади та органів місцевого самоврядування  | 5     | 29       | 17     | 57   | 42   | 57     |
| Недобросовісна конкуренція   | 12    | 24       | 12     | 3    | 3    | 14     |
| Зловживання монопольним становищем   | 3     | 2        | 1      | 0    | 0    | 0      |
| Інші порушення   | 8     | 4        | 0      | 3    | 2    | 4      |
| Припинено шляхом прийняття рішень  | 23    | 51       | 21     | 53   | 42   | 25     |
| Припинено шляхом надання рекомендацій  | 5     | 8        | 9      | 10   | 5    | 50     |
| Сума штрафів за порушення законодавства про захист економічної конкуренції на ринках реклами (тис. грн.)           | 149,3 | 13345,37 | 105,45 | 131  | 79,5 | 64,219 |

*Джерело:* складено автором на основі [2], [3], [4], [5], [6].

Можемо говорити про деяке збільшення адміністративного тиску АМКУ на ринок у 2015 р., спираючись на зростання частки порушень, які були припинені шляхом прийняття рішень (близько 89% порушень), а не надання рекомендацій (близько 11%). Хоча, в той же час, сума сплачених штрафних санкцій у 2015 р. є мінімальною у досліджуваному періоді (79,5 тис. грн.). Найбільша сума штрафів за порушення законодавства про захист економічної конкуренції на ринках реклами була сплачена у 2012 р. (більше 13 млн. грн.). У 2016 р. було зареєстровано найбільшу кількість правопорушень, проте, регуляторний вплив органу значно ослаб, що проявилось в значному падінні суми накладених штрафів та превалюванні рекомендаційних засобів усунення порушень. Що цікаво, в останні роки значно зросла кількість порушень з боку органів центральної та місцевої влади.

Слід окремо зауважити, що серед значної кількості органів, що входять до системи державного регулювання ринку реклами, повноваженнями застосовувати санкції за порушення Закону України „Про рекламу” наділені лише два з них: Держпродспоживслужба України та АМКУ [1]. Решта органів можуть лише фіксувати порушення та скеровувати відповідні подання до вищезазначених установ.

**Висновки.** Адміністративний тиск АМКУ на рекламний ринок в останні роки поступово зменшується. Це проявляється у зменшенні обсягу штрафних санкцій та збільшенні кількості правопорушень, які були припинені шляхом надання рекомендацій. Таке послаблення контролю сприяє збільшенню зареєстрованих правопорушень в рекламній сфері.

#### **Список використаної літератури:**

1. Закон України „Про рекламу” від 03.07.1996, № 270/96-ВР. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80/page2>
2. Антимонопольний комітет України. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk>
3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=95114&schema=main>
4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=103172&schema=main>
5. Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270](http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270)
6. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547&](http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547&)



7. Объем рекламного рынка Украины 2016 и прогноз объемов рынка 2017. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции [Электронный ресурс] / ВРК – Режим доступа: [http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor\\_assets/files/AnnualRep2016.pdf](http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/files/AnnualRep2016.pdf)

**Ломакіна О.С.<sup>1</sup>, Немцова А.А.<sup>2</sup>, Пономаренко Є.Г.<sup>1</sup>.**

*Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова<sup>1</sup>, Харків, Україна*

*Національний фармацевтичний університет<sup>2</sup>, Харків, Україна*

**Інвестиційна привабливість альтернативної енергетики**

*olomakina@ukr.net, [anemtsova@ukr.net](mailto:anemtsova@ukr.net), [anep99@ukr.net](mailto:anep99@ukr.net)*

Енергетика, яка базується на використанні відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), є одним із секторів світової економіки, що інтенсивно розвиваються. Найбільш значущим індикатором цієї тенденції є обсяги й темпи росту інвестицій у виробництво електричної й теплової енергії з використанням ВДЕ. Так, по даним UNEP, в 2016 р. інвестиції перевищили \$285 млрд., збільшившись у порівнянні з 2004 роком більш ніж в 6 разів. В 2015 році більше половини приросту енергетичних потужностей прийшла на об'єкти альтернативної енергетики. Така тенденція носить загальносвітовий характер і справедлива для країн з різним рівнем економічного розвитку. Так, до лідерів по питомих (на одиницю ВВП) вкладеннях в альтернативну енергетику належать країни, що не входять до G-20 (В'єтнам, Марокко, Таїланд і інші), причому, починаючи з 2015 року, рівень інвестицій економік, що розвиваються, вищий, ніж в економічних лідерів.

В економічних відносинах альтернативна енергетика поки ще програє традиційній вугільній й вуглеводній, хоча технологічний прогрес наблизив собівартість сонячної енергетики до традиційної. Саме в сонячну енергетику

був спрямований основний потік інвестицій в останні роки, склавши більш ніж 70% загального обсягу інвестицій у ВДЕ. Іншим напрямком, де в останні роки також спостерігалось зростання інвестиційної активності, є вітрова енергетика. У той же час у напрямках, пов'язаних з використанням біомаси й відходів (включаючи виробництво біопалива) відзначене істотне (порядку 40%) зниження інвестиційної активності.

Підвищену увагу до ВДЕ можна пояснити тим, що крім чисто економічних ефектів її розвиток впливає на комплекс політичних, соціальних і екологічних проблем. До політичних аспектів насамперед відноситься забезпечення енергетичної незалежності держав, яка особливо актуальна в умовах світової політичної й економічної нестабільності. З екологічної точки зору альтернативна енергетика є найбільш безпечною, що також має соціальні (зниження рівня захворюваності) і економічні (зниження компенсаційних плат за забруднення навколишнього середовища генеруючими підприємствами) наслідки. Значущим соціально-економічним ефектом також є створення нових робочих місць. Так, за даними UNEP, кількість робочих місць у світовій альтернативній енергетиці в 2015 р. складала 8,1 млн. Тому на сьогоднішній день альтернативна енергетика може розглядатися як вид господарської діяльності, що задовольняє ідеології сталого розвитку («Порядок денний 21»), прийнятій більшістю країн світу. У силу названих обставин розвиток ВДЕ в багатьох країнах знаходить державну підтримку (спеціальні «зелені» тарифи, пільгові умови кредитування, квоти та інше), що також сприяє припливу інвестицій у цей сектор енергетики.

Україна традиційно є енергодифіцитною країною, тому питання використання ВДЕ, відповідно до Енергетичної стратегії України на період до 2030 року., є одним з найважливіших напрямків енергетичної політики держави.

За останні 20 років Україною зроблені значні кроки в розвитку альтернативної енергетики. Основними програмними документами, що

наразі регулюють її розвиток, є «Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р.» та «Енергетична стратегія України на період до 2030 р.». Згідно з Енергетичною стратегією, передбачається збільшення частки ВДЕ в загальному балансі встановлених потужностей до рівня 12,6 % (до 2030 р.), що за базовим сценарієм становить близько 8 ГВт. При цьому запланований обсяг інвестицій у будівництво генерації на базі ВДЕ за базовим сценарієм становить 130 млрд. грн.

По даним Державного агентства по енергоефективності та енергозбереженню розвиток альтернативної енергетики в Україні в цілому відповідає світовим тенденціям. Темпи розвитку сонячної енергетики за критерієм введених потужностей в останні роки перевищують вітрову, хоча по загальному обсягу генерації вітрові енергоустановки на даний момент є безумовним лідером, становлячи половину виробленої із ВДЕ енергії й практично вдвічі перевищуючи обсяг сонячної генерації.

Одним з головних напрямків розвитку альтернативної енергетики в Україні є виробництво електричної енергії з ВДЕ. Закон України «Про електроенергетику» передбачає право реалізації цієї електричної енергії за спеціально встановленим «зеленим» тарифом, що є вищим за звичайний тариф. Закон зобов'язує оптовий ринок купувати вироблену електричну енергію та сплачувати її вартість у повному обсязі згідно з встановленим «зеленим» тарифом. На кінець 2014 р. встановлена потужність об'єктів відновлювальної енергетики, яким встановлено «зелений» тариф, становить 1462,2 Мвт, з яких в 2014 р. було введено 280,6 Мвт, а їх загальна кількість складає 235 об'єктів. Також на початок 2015 р. в Україні налічується 885 об'єктів (за винятком приватних домогосподарств), які виробляють теплову енергію з ВДЕ встановленою потужністю 1558,6 Мвт. Проте, частка альтернативної енергетики в загальному енергетичному балансі країни в Україні залишається вкрай низкою, становлячи менш 2%. Так рівень сонячної генерації в Україні менше вдесятеро, а вітровий – у два рази, чому в сусідній Чехії.

Однак, беручи до уваги з одного боку потужні темпи розвитку світової відновлюваної енергетики і рівень фінансових інвестицій у цей сектор, а з другого - сприятливі економічні, організаційні та економічні засади, що сформовані в Україні, можна вважати, що альтернативна енергетика в Україні є досить інвестиційно привабливою галуззю господарства.

**Попова Т.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь,  
Україна*

**Управлінські аспекти діяльності неприбуткових організацій як важливого суб'єкта соціального розвитку регіонів**

**Вступ.** На сучасному етапі суспільного розвитку неприбуткові організації розглядаються як важливий суб'єкт соціальної політики. Створюються нові передумови для докорінної зміни їх місця та ролі у вирішенні соціально-економічних проблем розвитку регіонів країни. Виражаючи інтереси різних соціальних спільнот, класів, груп та верств суспільства, такі організації здатні зробити вагомий внесок у стабілізацію процесів розвитку соціального життя, сприяти зміцненню соціального добробуту населення окремих регіонів та країни в цілому.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідження управлінських аспектів розвитку неприбуткових організацій в Україні та проблем їх функціонування, ролі у вирішенні соціально-економічних проблем регіонів та і держави загалом, відображені в працях українських та зарубіжних дослідників. Внесок у теоретико-методологічні та емпіричні дослідження різних напрямків діяльності неприбуткових організацій зробили такі вчені: С. Левченко, В. Балабін, О. Михайловська В. Новохацький, О. Стегній, О. Тарасов, О. Клименко, В. Нанівська та інші.

**Актуальність теми.** Наукові роботи багатьох дослідників засвідчують, що у діяльності неприбуткових організацій існує безліч проблем, тому питання стабілізації та поживлення їх діяльності, використовуючи різні інструменти та механізми, в тому числі менеджмент, потребують детального дослідження. Через недосконалу політику управління персоналом даних організацій, які є ключем успішної і продуктивної діяльності будь-якої установи, діяльність неприбуткової організації може бути неефективною.

**Виклад основного матеріалу.** Неприбутковий статус мають інституції, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності, меценатства та іншої діяльності, передбаченої законодавством. Відповідно до КВЕД виділяють різноманітні їх види: органи державної та місцевої влади, благодійні фонди і благодійні організації, громадські організації, творчі спілки, політичні партії, пенсійні фонди, кредитні спілки, гаражні кооперативи, садівничі спілки та інші утворення тощо.

Як показують дослідження вчених, ефективність діяльності підприємств, незалежно від характеру їх діяльності, відзначається адаптивністю установ до нововведень в галузі менеджменту. Окрім того, проведений SWOT-аналіз діяльності Товариства «Червоний Хрест» в Україні, як неприбуткової організації, дозволив визначити, що невисока соціальна результативність її роботи обумовлена низкою причин, пов'язаних із управлінням установи. Серед них основними є недостатність людських ресурсів для виконання визначеного кола завдань, занепад корпоративного духу через відсутність чіткої управлінської бази, породження корупційних процесів та невідповідний даному типу неприбуткової організації кадровий потенціал, що провокує безліч другорядних загроз. Отже, загальною проблемою, що включає усі вищенаведені аспекти, є слаборозвинена система управління людськими ресурсами.

З метою її удосконалення рекомендується впровадити ряд заходів, а саме:

- використання сталої кадрової політики організації, яка включає систему правил, традицій, процедур, комплекс заходів пов'язаних із здійсненням ретельного підбору кадрів, необхідною їх підготовкою, навчанням, розміщенням, раціональним використанням, перепідготовкою, атестаційні заходи та забезпечення взаємодії працівника і фірми;

- впровадження сприятливої корпоративної культури, що містить домінуючі цінності, філософію організації, норми, форми регулярної поведінки, певні правила та позитивний організаційний клімат.

Основним ядром успішного розвитку організації є її керівництво. Саме за його участю мають спрямовуватися усі наявні важелі для підтримання корпоративного духу співробітників.

**Висновок.** Важливою умовою стратегічного розвитку неприбуткових організацій є впровадження сучасних підходів менеджменту у їх діяльність. Використовуючи методику управління персоналом, яка включає зазначені вище принципи, будуть вирішені проблеми установ та досягнуто позитивні ефекти у їх діяльності, а отже вирішені соціальні проблеми певних регіонів та країни в цілому.

**Почерніна Н.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь,  
Україна*

**Регіональна асиметрія внутрішньогалузевої торгівлі з іншими країнами  
за якісними показниками**

[pochernina-natalya-victor@mail.ru](mailto:pochernina-natalya-victor@mail.ru)

Актуальним завданням розвитку економіки України за сучасних умов є підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків. Оскільки питання носить комплексний характер, то пошук шляхів його вирішення слід здійснювати на кожному рівні господарювання: на окремому підприємстві, в

межах певної галузі, комплексу, регіону та національної економіки в цілому. Вітчизняні науковці часто обирають об'єктом розгляду внутрішньогалузеву торгівлю, тобто зовнішньоекономічні операції з товарами певної товарної позиції у відповідності до класифікації товарів ЗЕД.

Таблиця 1

**Зовнішня торгівля фармацевтичною продукцією у 2013-2015 роках,  
тис. дол. США\***

|                   | 2013     |          | 2014     |          | 2015     |          |
|-------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                   | експорт  | імпорт   | експорт  | імпорт   | експорт  | імпорт   |
| Вінницька         | 1499,8   | 4525,1   | 1426,1   | 4628,4   | 1284,1   | 2219,1   |
| Волинська         |          | 6,6      |          | 1        |          | 106,2    |
| Дніпропетровська  | 699,1    | 638338,4 | 263,8    | 608805,8 | 1178,8   | 276243,1 |
| Донецька          | 4299,6   | 65280,5  | 1455,7   | 28306,1  | 98,7     | 645,6    |
| Житомирська       | 2701     | 5009,2   | 1301,3   | 2290,6   | 556      | 1323,4   |
| Закарпатська      |          | 763,7    |          | 865,7    |          | 802,3    |
| Запорізька        |          | 9280,3   |          | 6782,2   |          | 2589,9   |
| Івано-Франківська | 1070,9   | 2247,4   | 1005,8   | 1895,5   | 722,8    | 899,5    |
| Київська          | 2971,5   | 351505   | 6350,1   | 139274   | 2884,9   | 92466,2  |
| Кіровоградська    |          | 33,3     |          | 367,6    |          | 314,3    |
| Луганська         | 6448,5   |          | 3092,2   |          | 1352,6   | 2885,1   |
| Львівська         | 4387,8   | 13588,9  | 6041     | 10450,1  | 623,6    | 6804,3   |
| Миколаївська      |          |          |          | 149,1    |          | 113      |
| Одеська           | 2577     | 17896,5  | 1690,6   | 9899,2   | 1347     | 4860,4   |
| Полтавська        | 1755,5   | 1073     | 1497,1   | 921,3    | 934,3    | 1007,8   |
| Рівненська        |          |          |          |          |          |          |
| Сумська           |          | 17272,4  |          | 872,9    |          | 472,1    |
| Тернопільська     | 248,2    | 5204,6   | 514,7    | 3336,3   | 423,5    | 2179,4   |
| Харківська        | 26383,5  | 31114,5  | 27075,1  | 38385,3  | 18180,1  | 16129,2  |
| Херсонська        |          | 1493,6   |          | 1582,6   |          | 1745,2   |
| Хмельницька       |          | 6,7      |          | 196,7    |          | 331      |
| Черкаська         | 858,8    | 31278,9  | 392,4    | 19513,6  | 173,1    | 3661,1   |
| Чернівецька       | 609      | 771,7    | 749,6    | 661,6    | 589,1    | 289,3    |
| Чернігівська      |          |          |          |          |          |          |
| м. Київ           | 193393,2 |          | 202163,5 |          | 124903,1 |          |

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя

Складено автором на основі статистичних даних [1, с. 424-507]

Метою даного дослідження є аналіз окремих якісних показників зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією в регіональному аспекті.

Фармацевтична продукція віднесена до 30-ї групи Розділу VI «Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості» Українського класифікатора товарів ЗЕД. Дані про експортно-імпорتنі операції по цій товарній позиції у розрізі регіонів наведені у таблиці 1.

Представлені результати свідчать про значний рівень імпортозалежності регіонів по фармацевтичній продукції (за виключенням м. Київ) та про відсутність таких зовнішньоторговельних операцій за період 2013-2015 рр. у двох регіонах України – Рівненській та Чернігівській області.

Для більш глибокого аналізу автором були здійснені розрахунки індексу покриття імпорту експортом та коефіцієнта інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі за формулою:

$$K_{\text{ін}} = \frac{(EX_i + IM_i) - |EX_i - IM_i|}{EX_i + IM_i} \times 100\% ,$$

де  $EX_i$  – експорт  $i$ -того товару з регіону;

$IM_i$  – імпорт  $i$ -того товару в регіон.

Результати обрахунку дозволили виявити наступні особливості зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією: серед регіонів, які нарощували інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі з іншими країнами за досліджуваний період були Івано-Франківська (з 64 до 80%), Одеська (з 25 до 43%), Полтавська (з 75 до 96%), Тернопільська (з 9 до 32%) та Черкаська область (з 5 до 9%); частка фармацевтичної продукції займала незначну частку у товарній структурі зовнішньої торгівлі регіону (менше 3%).

На основі отриманих даних була складена матриця розподілу регіонів (таблиця 2)



## Групування регіонів за усередненими показниками за період 2013-2015

|                                   |       | Індекс покриття імпорту експортом   |                                  |  |                         |
|-----------------------------------|-------|---|----------------------------------|--|-------------------------|
|                                   |       | переважно одностороння торгівля   |                                  | 0-1  | >1                      |
|                                   |       | (EX = 0)  | (IM = 0)                         |  |                         |
| Коефіцієнт інтенсивності торгівлі | < 25  | Дніпропетровська, Волинська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Сумська, Херсонська, Хмельницька | Луганська, Миколаївська, м. Київ | Тернопільська, Донецька, Черкаська, Київська |                         |
|                                   | 25-50 | Рівненська, Чернігівська  |                                  | Львівська, Одеська, Чернівецька              |                         |
|                                   | 50-75 |   |                                  | Івано-Франківська, Житомирська, Вінницька    |                         |
|                                   | >75   |   |                                  | Харківська                                   | Полтавська, Чернівецька |

Наведена таблиця дозволяє оцінити асиметричність якості зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією у регіональному розрізі: лише 2 області (Полтавська та Чернівецька) при нарощуванні інтенсивності торгівлі показали здатність перекивати імпорتنі витрати за рахунок експортних поставок; ще чотири області продемонстрували потенційні можливості поліпшити свої результати (Харківська, Вінницька, Івано-Франківська, Житомирська).

Отже, підвищення ефективності зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією можливе лише за рахунок узгоджених дій усіх контрагентів не лише на галузевому, а й на регіональному рівні. Пріоритетними завданнями у цьому напрямі є: підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва фармацевтичної продукції на основі НТП, розвиток інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, практична реалізація стратегії сприяння експорту, укладання двосторонніх угод на тривалу перспективу.

**Література:**

1. Регіони України 2016 : статистичний збірник. Частина II / За ред. І.М. Жук – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 692 с.

**Салтанович Н.В.**

*Комитет экономики Витебского облисполкома, Витебск, Республика Беларусь*

**Направления активизации инвестиционной деятельности малых предприятий**

[comeconzam@vitebsk.by](mailto:comeconzam@vitebsk.by)

Основной задачей региональной политики в Беларуси является обеспечение максимального вовлечения незанятого населения малых и средних городских поселений в хозяйственную деятельность путем создания новых производств и предприятий [1]. В настоящее время предпринимательский сектор вносит ощутимый вклад в развитие регионов. Только в малых и средних городах Витебской области в 2010-2015 годах создано около 44 тысяч малых и средних предприятий и зарегистрировано предпринимателей.

Позитивное влияние данного сектора на социально-экономическое развитие регионов очевидно, поэтому необходимость в проведении целостной системы реформ, включая мероприятия в области налогообложения, кредитования, ценовой политики, особенно актуальна сегодня. Не случайно, в нормативных актах, регламентирующих государственную систему поддержки бизнеса в малых городах, преференции предусматриваются, прежде всего, для данной категории субъектов хозяйствования.

Во многих случаях сегодня выгоднее разместить предприятие в малом городе на условиях льготного налогообложения на безвозмездно переданных в пользование площадях, чем нести арендные и прочие дополнительные издержки в крупном городе. Производство, в этом случае, становится более рентабельным, а регион получает дополнительные рабочие места и поступления в местный бюджет.

Однако, нормативную базу, регулирующую предпринимательскую деятельность, можно охарактеризовать как достаточно сложную, допускающую множественность толкований, и не снимающую административные барьеры для предпринимательского сектора, сдерживающую их деловую активность. Отсутствие надлежащего порядка регулирования процедур получения различных разрешений для начинающего предпринимателя, может явиться причиной отказа от создания бизнеса и существенно замедлить начало хозяйственной деятельности.

С самого начала организации собственного дела предприниматель сталкивается с первым препятствием, затрудняющим вхождение в бизнес - затратностью прединвестиционной деятельности. В сложившихся условиях, необходима разработка принципиально нового, малозатратного комплексного документа позволяющего, в короткие сроки решить выше обозначенные проблемы. По мнению автора, на данном этапе целесообразна замена бизнес-плана инвестиционного проекта бизнес-концепцией, позволяющей изложить основную идею инвестиционного проекта, определить объем средств и схему финансирования проекта, условия его реализации, а также рассчитать укрупненные показатели, характеризующие его эффективность и не требующие значительной исходной информации.

Под бизнес-концепцией понимается основная идея инвестиционного проекта, оценка источников необходимых для его реализации и расчет укрупненных показателей, характеризующих эффективность. Бизнес-концепция составляется с учетом отраслевой специфики и формируется на основании достоверных исходных данных; финансово-экономические расчеты осуществляются с учетом реализации проекта.

В документе излагаются ключевые моменты обоснования объемов продаж продукции, основанные на анализе рынков сбыта и выработке стратегии маркетинга. Анализ рынков может включать общую характеристику рынков, на которых планируется сбыт продукции, оценку их емкости, в т.ч. свободной, и преимущества организации перед конкурентами.

В расчетах должен быть приведен также простой срок окупаемости проекта и данные, определяющие его социальную направленность (количество создаваемых рабочих мест, уровень заработной платы).

Принципиальным отличием бизнес-концепции от бизнес-плана является ее лаконичность и простота разработки, наряду с наличием основных показателей, характеризующих инвестиционный проект с позиции целесообразности его реализации в заданных условиях, а также социально-экономической значимости для региона.

В настоящее время наблюдается замедление инвестиционной деятельности малым бизнесом, на долю которого в 2010 году приходилось 40,1% освоенных инвестиций, а в 2015 году уже только 29,9 [2]. Это обусловлено выжидательной позицией инвесторов в условиях кризиса.

В сложившихся условиях для активизации инвестиционной деятельности необходимы радикальные шаги, направленные на создание более благоприятных условий для ведения бизнеса, в том числе по упрощению административных процедур, затягивающих прединвестиционный этап и повышающих затратность проектов. Для повышения эффективности механизма государственной поддержки необходимо также совершенствование методологической базы в области бизнес-планирования путем сокращения показателей оценки эффективности инвестпроектов, разработка бизнес-концепций по инвестиционным проектам, реализуемым, преимущественно, в областях экономики, имеющих для нее стратегическое значение и являющихся приоритетными.

#### **Литература:**

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Беларуси на период до 2030 года; [Электронный ресурс] <https://news.tut.by/economics/435123.html>;
2. Статистический ежегодник Регионы Республики Беларусь, 2016 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; ред. И.В.Медведева [и др]; отв. за вып. Е.М. Палковская. — 2016. — 1355 с.

**Селезньова Г.О.**

*Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків,  
Україна*

### **Система бізнес-планування на підприємстві**

У сучасних умовах ведення господарської діяльності в Україні невід'ємною частиною її успішного функціонування є бізнес-планування. Потреба у складанні бізнес-плану, як результату бізнес-планування, існує на всіх етапах ведення діяльності, починаючи від початку формування підприємницької діяльності, коли підприємець тільки займається вибором галузі, в якій він буде працювати, а також в процесі функціонування успішного бізнесу, якщо підприємство планує розширювати свою діяльність і вийти на нові ринки збуту, випустити новий вид продукції, модернізувати виробництво тощо. Формування бізнес-плану здійснюється в межах системи бізнес-планування на підприємстві. Це обумовлює актуальність дослідження, мета якого полягає у визначенні сутності поняття «система бізнес-планування» та визначенні її складових на основі узагальнення існуючих підходів.

В умовах динамічного розвитку ринку бізнес-план виступає ефективним стратегічним інструментом обґрунтування нових напрямків підприємницької діяльності. Формування бізнес-плану здійснюється в межах системи бізнес-планування на підприємстві. Не дивлячись на велику кількість наукових публікацій, присвячених питанням розробці бізнес-плану, слід зазначити, що переважну більшість з них направлено на розкриття особливостей безпосередньо бізнес-плану, тобто увага акцентується на його змісті, структурі, цілях, для яких даний вид плану розробляється. Але, на думку автора, недостатньо уваги приділяється організаційним аспектам забезпечення бізнес-планування.

Під системою планування у загальному вигляді розуміють сукупність структурних елементів, які забезпечують планову діяльність та її результати

у вигляді планів різних типів та планових показників. Так, на думку колективу авторів [1, с. 9] система планування підприємства представлена як цілі, принципи, процес, організаційна структура управління, методи і планові показники. На думку О. М. Бекетової [2] для успішної організації бізнес-планування в комерційної організації необхідна наявність чотирьох блоків: аналітичного, організаційного, інформаційного та програмно-технічного. Є. Гайдарь [3] пропонує концепцію вдосконалення системи бізнес-планування виділяючи такі основні складові – блок побудови системи бізнес-планування та блок функціонування системи бізнес-планування.

Аналіз літературних джерел та узагальнення думок та підходів науковців дозволило зробити наступні висновки. Оскільки до основних проблем бізнес-планування відноситься не тільки низький рівень розробленого бізнес-плану, а й не спроможність впровадження гарних ідей та обґрунтованих бізнес-планів, то на думку авторів статті головне призначення системи бізнес-планування на підприємстві є забезпечення даного процесу. У зв'язку з цим, під системою бізнес-планування слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, наявність яких направлена на забезпечення формування бізнес-ідей та організацію здійснення бізнес-планування на підприємстві. Структурні елементи, які складають систему бізнес-планування мають включати: кадри, інформацію, організаційну структуру, функції, методи управління, техніку та технологію управління. Таке виділення елементів має спільну ознаку – забезпечення (структурно-функціональне, кадрове, інформаційне тощо).

### **ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ**

1. Планування діяльності підприємства : Опорний конспект лекцій / Н. Г. Грядунов, О. В. Пахлова, І. В. Тісагдію, А. В. Семенькова. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2009. – 56 с.
2. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование / О. Н. Бекетова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=31227>

3. Гайдарь Е. Концепция совершенствования системы бизнес-планирования на предприятии / Е. Гайдарь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Mure/2007\\_10/12.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Mure/2007_10/12.pdf)

**Сенишин О. С.**

*Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна*

**Напрями удосконалення виробництва вітчизняної продовольчої продукції у системі агропродовольчого виробництва в Україні**

Ks770@inbox.ru

Необхідність розвитку власного виробництва харчової продукції продиктована тим, що збільшення імпортозалежності країни за групами продовольчих товарів, не лише призводить до економічних втрат, але й становить загрозу стабільності та продовольчій безпеці держави.

Таким чином, ми вважаємо, що для покращення системи функціонування вітчизняного виробництва продовольчої продукції необхідно здійснювати діяльність у восьми основних напрямках: перший – розвивати сільськогосподарське виробництво дрібними фермерами та одноосібними селянськими господарствами, другий – розвивати органічне землеробство, третій – активізувати селекційну діяльність та забезпечити виробництво вітчизняного конкурентоспроможного насінєвого матеріалу, четвертий – активізувати державну підтримку сільськогосподарського виробництва, п'ятий – привести вітчизняну продовольчу продукцію у відповідність до міжнародних стандартів, шостий – розвивати виробництво альтернативних видів енергії із сільськогосподарської сировини, сьомий – посилювати захист вітчизняного товаровиробника на внутрішньому ринку країни, восьмий – розвивати систему переробки продукції безпосередньо у місцях виробництва сировини.

Аналізуючи систему органічного землеробства, перш за все, хочемо зазначити, що відповідно досліджень Департаменту сільського господарства США (USDA) органічне землеробство являє собою систему виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або в значній мірі обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин.

Україна вже здійснила певні кроки зі створення необхідної законодавчої бази для органічного землеробства, прийнявши 3 вересня 2013 р. Закон України *“Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини”*, який визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції.

Проте, залишається ще ціла низка невирішених питань, які потребують наступні дії:

1. Врегулювання питання акредитації уповноважених органів сертифікації органічного виробництва, а також сертифікації, інспектування процесу органічного виробництва та обігу органічних продуктів відповідними Постановами Кабінету Міністрів України;

2. Внесення змін до Законів України *“Про захист рослин”* та *“Про пестициди і агрохімікати”* щодо врегулювання застосування засобів захисту рослин та добрив в органічному виробництві;

3. Розробка національних правил органічного виробництва на основі міжнародних вимог та стандартів;

4. Міністерству аграрної політики та продовольства України необхідно запровадити і забезпечити ведення реєстру національних виробників органічної продукції з його оприлюдненням на веб-сайті Міністерства і в офіційних друкованих виданнях;



5. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства, Державній службі статистики України потрібно доповнити державну статистичну звітність в АПК спеціальними формами для відображення позицій з виробництва та обігу сільськогосподарської органічної продукції та продовольства.

Наступним напрямком удосконалення системи виробництва продовольчої продукції є розвиток сільськогосподарського виробництва дрібними фермерськими та одноосібними селянськими господарствами. Для реалізації даного завдання ми пропонуємо розвивати систему сільськогосподарської кооперації на селі, а саме систему сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК), що об'єднують особисті селянські господарства та дрібних фермерів у єдину структуру з повним циклом виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції.

Варто зауважити, що без дієвих державних стимулів активний розвиток СОК по всіх куточках України є неможливий. Тому, ми пропонуємо:

1. Встановити для членів кооперативів нульову ставку податку з фізичних осіб на період до 3-5 років. Після завершення пільгового періоду проаналізувати стан розвитку СОК і, у разі досягнення бажаного стану кооперативного руху, прийняти рішення про поступове введення податку, чи, у разі недостатнього розвитку СОК, прийняти рішення про продовження пільгового періоду.

2. Зробити пільгові кредити та фінансовий лізинг доступним для усіх сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

3. Розробити державну програму розвитку СОК та забезпечити її фінансування у повному обсязі.

4. Удосконалити законодавчу базу сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

5. Проінформувати суспільство у простій і доступній формі про можливості, переваги та механізм створення й функціонування СОК за нових умов.

На нашу думку, реалізація даних положень сприятиме активізації кооперативного руху в Україні, який в свою чергу, призведе до збільшення обсягів виробництва продовольчої продукції і буде вагомим інструментом забезпечення вітчизняної продовольчої безпеки, залучення дрібних фермерів і одноосібних селянських господарств до великомасштабного сільськогосподарського виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції продовольства та покращення пропозиції вітчизняних товарів на продовольчих ринках.

**Сенько І.В.**

*Гомельський філіал Міжнародного університета «МІТСО», Гомель,  
Республіка Білорусь*

**Определение критерия эффективности регионального развития малого предпринимательства**

igorsenko@mail.ru

В настоящее время существует объективная необходимость в совершенствовании концепции малого предпринимательства, системы его государственной поддержки. Актуальными вопросами являются анализ региональной специфики, выявление социально-экономических факторов и условий противоречивого развития малого предпринимательства, определение обстоятельств и направлений развития предпринимательской деятельности.

Наличие механизма функционирования народнохозяйственного комплекса предусматривает осуществление процесса стратегического управления, реализующего сбалансированное многоуровневое территориальное (государство, область, район, ..., житель) и отраслевое (отрасль, объединение, организация, ..., работник) социально-экономическое управление в соответствии с выбранными критериями эффективности.

Системное рассмотрение народнохозяйственного комплекса позволяет выделить подсистему малого предпринимательства и оценить процессы его развития в соответствии с критериями, отражающими успешность выполнения определенных для подсистемы функций. Содержание функций определяется декомпозицией стратегических целей народнохозяйственного комплекса.

Одним из возможных подходов является построение оценок эффективности регионального развития малого предпринимательства, учитывающих целую совокупность факторов, которые влияют на различные стороны его деятельности. Пример таких оценок – интегральная оценка эффективности, построенная на основе использования динамических нормативов.

Динамический норматив – это модель эффективного режима развития малого предпринимательства в целом или отдельных его подсистем. Сопоставление фактического режима развития малого предпринимательства с нормативным позволяет выявить имеющиеся резервы.

По своему содержанию динамические нормативы и входящие в них экономические показатели представляют собой научное отображение реализуемых в хозяйственной системе связей. Любое перестроение связей в системе найдет свое выражение в динамике соответствующих показателей. Точно контролируя динамику экономических показателей, можно не только определить направление движения хозяйственной системы, но и управлять этим движением.

При построении комплексной системы показателей нужно учитывать содержательность экономического показателя, т. е. отражение в нем наиболее общих и существенных связей, реализуемых в хозяйственной системе, а также устойчивость и динамичность используемых показателей.

Полученная в результате упорядоченная динамическая система показателей – динамический норматив – представляет собой модель нормативного режима функционирования системы. Метод построения такой

модели получил название метода динамических нормативов, который был предложен И. М. Сыроежиным и нашел дальнейшее развитие в работах других авторов.

Осуществление управления в соответствии со стратегическими целями развития требует определения критериев, позволяющих измерять эффективность деятельности по их достижению. Для этих целей можно использовать подход, обоснованный в рамках теории хозяйственных систем.

Процедура построения критерия эффективности в соответствии с данным подходом обобщенно может быть представлена следующим образом:

- определение функции рассматриваемой системы как подсистемы вышестоящей системы;
- определение набора показателей, в наибольшей степени отображающих эффективность выполнения функции;
- закрепление порядка показателей, в соответствии с которыми должны изменяться значения показателей;
- оценка с помощью ранговых статистик эффективности деятельности на основе измерения динамики изменения значений показателей.

С помощью данного подхода можно оценивать успешность движения системы к желательным состояниям.

Идеально функционирующая система характеризуется развернутым распределением результативности – от входа к выходу.

В динамике это означает, что темпы прироста показателей, характеризующих социально экономическое развитие экономики (выход), должны опережать темпы прироста показателей, определяющих состояние малого предпринимательства (преобразование), а те – темпы прироста показателей, характеризующих изменения в объеме и структуре используемых ресурсов (вход).

Оценка близости нормативного и фактического рядов дает коэффициент полезного действия системы, на основе которого могут производиться

сравнения, являющиеся ядром анализа. Для этого используются коэффициенты ранговой корреляции Кенделла и Спирмена.

Ранжируя приращения показателей, можно построить эталон – динамический норматив, представляющий собой образцовый порядок движения показателей, выражающий требования к региональному развитию малого предпринимательства и соответствующий лучшему динамическому состоянию и результатам. Такой нормативный порядок движения показателей – это идеальная модель развития системы малого предпринимательства в регионе.

Таким образом, изложенные подходы могут позволить системно оценить социально-экономическую эффективность малого предпринимательства в народнохозяйственном комплексе страны

**Смачило В.В., Халіна В.Ю.**

*Харківський національний університет будівництва та архітектури, Харків, Україна*

### **Напрямки активізації розвитку соціального підприємництва в Україні**

Стрімка глобалізація всіх процесів, якою охоплений світ, обумовила трансформацію бізнес-діяльності та зміну вектору цільової орієнтації агентів економічних процесів в сторону соціалізації, що визначило появу нового інституту в сфері економіки – соціального підприємництва.

Соціальне підприємництва розуміється як специфічний вид підприємницької діяльності, з соціальною метою та місією діяльності, яка спрямована на отримання соціального ефекту, підвищення соціального благополуччя та прибутку, який спрямовується на підтримку соціальної місії.

Слід відмітити, що в українському законодавстві відсутні нормативно-правові передумови ведення соціального підприємництва (СП), не визначені чітко суб'єкти соціального підприємництва, а теоретичні розробки в цій

сфері представлені, в основному, працями іноземних вчених. Відповідно, відсутні обґрунтовані механізми ведення та активізації діяльності в сфері соціального підприємництва, а також відповідної інфраструктури. Слід відмітити низький рівень інформованості різних верств суспільства щодо СП та його ролі в соціально-економічних процесах та відсутність освітніх програм підготовки фахівців в сфері СП.

Підсумки аналізу закордонних практик становлення СП у європейських країнах, репрезентують пріоритетну роль органів влади на всіх рівнях, яка відіграє активну роль в формуванні механізмів, інфраструктури, законодавства, підтримки в цій сфері. В результаті аналізу вітчизняних практик соціального бізнесу було сформоване проблемне поле розвитку СП: слабка диверсифікованість фінансових джерел, що ускладнює започаткування соціального бізнесу, та обмеженість фінансування з боку бюджетів всіх рівнів; відсутність зацікавленості держави та органів місцевої влади у розвитку соціального підприємництва; слабкий кадровий потенціал, обумовлений відсутністю підготовки в цій сфері на всіх щаблях освіти; законодавче неврегульованість СП; відсутність інфраструктури підтримки СП.

Визначена авторами проблематика потребує комплексного підходу до вирішення шляхом поєднання в єдиний механізм дій держави, представників місцевої влади, бізнес-структур, благодійних організації та фондів і громади за такими напрямками:

- 1) надання підтримки суб'єктам СП, які розпочинають свою діяльність: започаткування соціальних бізнес-інкубаторів; впровадження механізмів соціального франчайзингу; розробка державних програм підтримки СП у пріоритетних сферах; розробка регіональних (місцевих) програм підтримки СП у пріоритетних сферах; розробка механізму взаємодії суб'єктів СП з міжнародними агентами СП;

- 2) підвищення доступності та диверсифікованості фінансових ресурсів: підвищення ефективності діючого механізму надання гарантій під

кредити, що залучаються суб'єктами СП; залучення комерційних банків до фінансування кредитів СП на пільгових умовах; розробка механізму залучення коштів бюджетів всіх рівнів до фінансування суб'єктів СП;

3) розвиток законодавчої нормативно-правової бази щодо соціального підприємництва: гармонізація та уніфікація з міжнародними стандартами та законодавством у цій сфері; розробка та прийняття ЗУ «Про соціальне підприємництво»;

4) розвиток кадрового потенціалу суб'єктів СП: інтенсифікація інформаційної підтримки СП (вебінари, круглі столи, форуми, тощо); школи соціальних підприємців; освітні програми соціального підприємництва у ВНЗ.

Вказані напрямки та заходи, за кожним із них, стануть запорукою активізації соціального підприємництва в Україні, що забезпечить соціально-економічний розвиток країни.

**Смірнова П.В., Бугріменко Р.М.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна*

### **Підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах глобалізації**

В останні роки сучасна концепція конкурентоспроможності зазнає значної трансформації, що в першу чергу пов'язано з нестабільністю економічних процесів у світогосподарському просторі. Підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства змінюються постійно з того самого часу, коли це питання почало вивчатися. Відмінність підходів полягає у тому, що в основу управління конкурентоспроможністю покладені різні методики, важелі та концепції управління, їх відмінна спрямованість.

Основним завданням сьогодення є визначення найбільш оптимального підходу, який може використовуватися підприємством в умовах глобалізації для покращення конкурентоспроможності на вітчизняному ринку.

До класичних наукових підходів управління конкурентоспроможністю відносяться системний, процесний та ситуаційний.

Суть системного підходу полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємства оцінюється комплексно, аналізується й система управління, конкурентні переваги, досліджуються проблеми та їх характер. Даний підхід дозволяє всебічно оцінити середовище та фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства, висновки робляться після сукупного аналізу та мають всебічний характер, що дозволяє впливати на всю систему.

Ситуаційний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на альтернативності досягнення однієї й тієї ж мети під час прийняття або реалізації управлінського рішення у відповідності з непередбаченими обставинами. Даний підхід потребує прискореної реакції на умови зовнішнього середовища.

Процесний підхід полягає у тому, що управління конкурентоспроможністю підприємства представляє собою процес реалізації управлінських рішень до якого входять планування, організація, мотивація та контроль реалізації стратегії для забезпечення ефективного функціонування підприємства та формування конкурентних переваг, стратегічний маркетинг.

Існують не тільки класичні підходи, а й специфічні, що використовуються не так часто, до них належать інноваційний, маркетинговий, комплексний, глобальний, структурний, директивний, нормативний, логічний та інші. Зосередимо увагу на найбільш придатних до сучасних економічних умов – глобальному, логічному та маркетинговому.

Суть глобального підходу полягає в тому, що при формуванні управлінських рішень в системі управління підприємством та вирішенні наявних проблем, підприємство розглядається під глобальним кутом, а не на



рівні, на якому безпосередньо знаходиться об'єкт аналізу. Аналіз повинен відповідати вимогам системності, логічності та комплексності в рамках глобального господарства.

В останній час логічний підхід управління конкурентоспроможністю застосовується все частіше у зв'язку з розвитком інформаційних технологій, які значну увагу приділяють науці про мислення – логіці. Згідно логічного підходу основою вивчення конкурентоспроможності є методологічні принципи логіки, які поділяються на формальні та діалектичні.

Головною характеристикою маркетингового підходу є орієнтація на споживачів при вирішенні завдань управління конкурентоспроможністю. Пріоритетами вибору критеріїв управління при цьому є підвищення якості продукції у відповідності до потреб споживачів, підвищення якості супутніх послуг, вдосконалення системи менеджменту, використання новітніх технологій.

При визначенні найбільш придатного підходу для підприємства, процес управління конкурентоспроможністю якого залежить від глобальних факторів, необхідно виявити який вплив процес глобалізації має у даному напрямку.

Перш за все, глобалізація світогосподарського простору створила нове, більш масштабне конкурентне середовище, що вплинуло на зміни в управлінні конкурентоспроможністю підприємств та дало змогу врахувати не тільки міжнародну складову конкуренції, а й звернути увагу на нові зовнішні фактори конкурентоспроможності.

У зв'язку з глобалізацією економічного простору управління конкурентоспроможністю переходить на новий рівень, це стосується навіть тих підприємств, які не мають на меті вихід на зовнішні ринки, адже на внутрішньому ринку конкуренція посилюється у будь-якому разі. Звичайно, виникають не тільки проблеми в управлінні конкурентоспроможністю, а й перспективи, які дозволяють підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність на ринках.

Виходячи з визначених проблем та перспектив можна стверджувати, що найбільш придатним підходом до управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах глобалізації буде мікс системного, маркетингового та ситуаційного підходів. На нашу думку, системний підхід більш широко охоплює складові системи управління й дозволяє регулювати управлінські рішення та ставити завдання з позиції цілісності підприємства та середовища, що є оптимальною поведінкою за умов зростаючої конкуренції. Якщо при цьому основним пріоритетом при прийнятті рішень виділити споживачів, то підвищити конкурентоспроможність продукції та підприємства можна не тільки на національному рівні.

Необхідно зазначити, що в сучасних глобалізаційних умовах конкурентні переваги підприємства формуються під впливом глобальних зовнішніх факторів – інтернаціоналізації економік, інформатизації суспільства, поширенням соціокультурних тенденцій. Тому підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства повинні бути адекватними зовнішнім умовам та напрямам діяльності підприємства. Вибір будь-якого підходу повинен бути зваженим, оскільки кожен може бути використаний ефективно одним підприємством, і неефективно іншим.

**Смольнякова Н.М.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна*

### **Особливості конкурентних відносин на сучасному етапі**

Конкурентні відносини виникають одночасно товарним виробництвом як об'єктивний механізм регулювання ринкового господарства через змагання між учасниками ринка. Глобалізація та інтернаціоналізація світового господарства, а також зміщення акценту в конкурентній боротьбі з рівня держави на окремі фірми, визначили закономірне становлення нової стадії розвитку конкурентних відносин – інноваційно-інформаційної.

Джерелом та одночасно результатом конкурентної боротьби на цьому етапі стають нововведення, що базуються на змінах в способах виробництва та реалізації товарів. Основною метою такої конкуренції є прагнення випередити конкурента в чомусь новому, більш перспективному. Підприємства, що використовують застарілі технології та пропонують продукцію, яка не користується попитом, витісняються з ринку механізмом конкуренції. Процес, що очищує економіку від усього старого, Й. Шумпетер називає «створюючим руйнуванням». Будь-яке нововведення породжує тенденції монополістичної конкуренції. Вчений вважає, що монополія є наслідком інновацій. Отримання монопольного прибутку як справедливої плати суспільства за науково-технічний прогрес обумовлює наявність більш міцного фінансового стану, передових способів виробництва, коштів для фінансування технічного прогресу. В той же час досягнення монопольного положення на ринку може знизити стимули для подальшого інноваційного розвитку. Отже, інноваційний процес, що є основою сучасних конкурентних відносин, має суперечливий та двоїтий характер. З одного боку, він є джерелом монопольного становища на ринку, з іншого – дієвим засобом конкурентної боротьби, загрозою монополізму.

Ринкова влада, що досягнута успішними новаторами, є тимчасовою та може бути порушена діями інших підприємців, які розвивають нові продукти та процеси. Позитивна роль монополізму в розвитку конкурентних відносин підтверджена дослідженнями залежності між рівнем концентрації продавців і стимулами до інновацій по 56 галузям США та Європи. За результатами досліджень виявлено, що інтенсивність НДДКР досягає максимуму при рівні концентрації для 4-х фірм від 50 до 55% [1]. Зі зниженням індексу концентрації інноваційна активність ставала слабкішою. Простежується і зворотний зв'язок, а саме, з підвищенням значень параметрів, які характеризують знаніємність, зростає і рівень концентрації [2, 3]. Така тенденція простежується не тільки в галузях з високим рівнем концентрації, а й у більш конкурентних сферах, до яких відноситься фармацевтика. Так, 18

світових лідерів в галузі фармацевтичного виробництва інвестували в інновації 83,5% всіх витрат провідних компаній, маючи частку в обсязі реалізації 75,7% [4]. Такий якісно новий стан формується під впливом двох взаємопов'язаних елементів конкурентних відносин, які за своєю сутністю є протилежними: конкуренції та монополізму. Розвиваючись з конкуренції, монополізм під впливом прогресивних змін ринкової системи змінює свою сутність

В результаті взаємодії протилежних структур конкурентних відносин виникає, функціонує та розвивається якісно нова тенденція, що зумовлена прагненням суспільства обмежити як надмірно організуючу функцію монополізму, так і стихійну, руйнуючу силу конкуренції. Як результат виникають специфічні форми конкурентних відносин, які тяжіють до співробітництва, до партнерства. Такі тенденції характеризуються вченими як «співконкуренція».

Конкуренція здійснюється в умовах єдиного ринкового простору, утвореного стійкими довгостроковими міжгалузевими та міжрегіональними зв'язками, широким, за сутністю необмеженим, розповсюдженням диверсифікаційних процесів не тільки в крупному, а також в середньому та дрібному виробництвах. Це свідчить про іманентність конкурентних відносин ринкової системи, до яких залучаються тією чи іншою мірою всі суб'єкти господарювання.

Сучасна конкуренція охоплює не тільки середовище підприємців, а й має прояв у взаємних відносинах найманих працівників, розповсюджуючись і на відносини між підприємцем і найманим працівником.

Для сучасних конкурентних відносин притаманні також наступні особливості: одночасне охоплення декількох сфер (витрати, якість, терміни, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища); багатоаспектність: з одного боку конкуренція може здійснюватись на різних рівнях (на товарних ринках в сфері ресурсів, у складі об'єднань фірм тощо), з іншого боку, фірма на ситуацію на різних ринках реагують по-різному

(можлива діаметрально протилежна ринкова поведінка в різних сферах – наступальна, захисна, і т.ін.); динамізм розвитку, який приводить до зміни розстановки сил і позиції конкурентів (угоди про кооперацію, поява нових конкурентів, послуг і товарів). Принциповою відмінністю конкурентних відносин протягом останніх десятиріч є змінення їх мети з прагнення постійно збільшувати прибуток на забезпечення стабільного функціонування, що обумовлює диверсифікацію та різноманітність форм і засобів конкурентної боротьби та співробітництва.

Зазначені особливості сучасного етапу конкурентних відносин потребують урахування під час розробки та реалізації дієвої конкурентної політики підприємницькими структурами.

Література:

1. Шумпетер Й.А. Капіталізм, Соціалізм и Демократія / Й.А. Шумпетер: пер. с англ. – М.: Экономика. 1995.
2. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – С.633.
3. Krap N. and Stephan J. The Relationship between Knowledge Intensity and Market Concentration in European Industries: An Inverted U-Shape // Institut fur Wirtschaftsforschung. Halle: IWH-Discussion Papers. – 2008. – 3.
4. The 2008 EU R&D Investment Scoreboard. Joint Research Centre (JRC) and Research (DG RTD) Directorates-General of the European Commission., 2008. – P.1–100.

**Чирва Ю.Є.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Зниження рівня тінізації вітчизняної економіки як засіб активізації соціально-економічного розвитку країни**

[chirva-jul@mail.ru](mailto:chirva-jul@mail.ru)

Формування ефективної стратегії розвитку України та подолання соціально-економічної кризи суспільства неможливі без суттєвого зниження

рівня тінізації вітчизняної економіки. Тіньова економіка порушує цілісність економічної системи, скорочує доходи бюджетів усіх рівнів, посилює процеси криміналізації економічних відносин, поширює корупцію в органах державної влади, що в разі разом обмежує можливості економічного розвитку держави та підвищення рівня добробуту її громадян.

До того ж значна тінізація економічного обороту, недостатність державних зусиль щодо її подолання призводять до викривлення принципів громадянського суспільства, формують негативний імідж держави серед міжнародної спільноти, стримують надходження до країни іноземних інвестицій, не сприяють налагодженню торговельно-економічних стосунків українських підприємств із зарубіжними партнерами та стримують євроінтеграційні зусилля України.

Тривале існування значної за обсягами тіньової сфери економіки веде до моральної і духовної деградації суспільства, правової незахищеності громадян та суб'єктів господарювання, поширення правового нігілізму та недовіри до влади.

Проблема тінізації економічних відносин є актуальною для всіх без винятку країн світу. Більше того, за даними іноземних експертів, у глобальному масштабі ця проблема має тенденцію до загострення. За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), тінізація економіки за останні 5 років зростала щорічно більш ніж на 6%, а загальне економічне зростання становило у середньому 3,5%. Ця негативна тенденція входить в антагоністичну суперечність з інтересами довгострокового соціально-економічного розвитку будь-якої країни. FATF оцінює реальні обсяги тіньової економіки у високорозвинених країнах на рівні 17% ВВП, у країнах, що розвиваються - 40% ВВП.

Проведене дослідження засвідчує наявність тіньового сектору практично в усіх сферах економічної діяльності в Україні, найбільш відчутно тінізація проявляється у таких сферах як: паливно-енергетична, будівельно-

монтажна, агропромислова, інтелектуальна та зовнішньоекономічна діяльність, торгівля та фінансовий сектор.

Основні причини тінізації вітчизняної економіки, на наш погляд, полягають у наступному.

1. Недоліки регуляторного механізму і правового забезпечення підприємницької діяльності, що знаходять безпосереднє втілення у недостатньо ефективному управлінні економічними процесами з боку держави, наявності суттєвих недоліків економічної політики, незадовільному стані господарського законодавства.

2. Недосконалість і переважно фіскальний характер податкової політики. Чинне податкове законодавство України не стимулює суб'єктів господарювання інвестувати капітали в легальну економіку. За оцінками експертів, загальне податкове навантаження в Україні майже вдвічі перевищує цей показник у групі країн, до якої вона належить за показником ВВП на душу населення. Це стимулює приховування реальних обсягів економічної діяльності, виведення її у тінь.

3. Значні масштаби прихованої зайнятості. Найтипівішими формами тіньової зайнятості є вулична торгівля, послуги населенню з будівництва, приватне репетиторство, різноманітна посередницька діяльність. Усі ці види діяльності здійснюються зазвичай без патентів, контрактів, доходи від такої діяльності не декларуються у фіскальних органах. Навіть законослухняні підприємці намагаються відшукати методи приховування виплат власним працівникам, отже, уникнути податків, сума яких сягає майже половину від легально виплаченої заробітної плати.

4. Недосконалість бюджетної політики, формування бюджетних показників за принципом "від досягнутого", відсутність належного контролю за виконанням видаткової частини держбюджету, його недостатня прозорість.

5. Недостатня ефективність управління державним майном. Екстенсивна приватизація відсунула на другий план вирішення питань

захисту та ефективного управління державною та комунальною власністю. Тіньовий сектор найчастіше експлуатує промислові потужності державних підприємств, зумовлюючи їхнє некомпенсоване прискорене зношення і позбавляючи державу відповідних доходів.

Максимальне залучення до національної економіки коштів, які можуть бути отримані від детінізації економіки та легалізації доходів, прихованих від оподаткування, у тому числі вивезених за кордон, можливе лише у випадку послідовної реалізації державою комплексу заходів.

1. Широкомасштабна податкова реформа, спрямована на зниження податкового тягаря, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва. Загальна кількість податків та обов'язкових платежів, їх розмір має бути обмежений, особливо для малого бізнесу.

2. Створення умов для легалізації зайнятості.

3. Сприяння розвитку банківської системи та забезпечення ефективної діяльності фінансових ринків.

4. Скорочення рівня монополізації виробництва та розвитку конкурентного середовища.

5. Створення сприятливого інвестиційного клімату в офіційній економіці.

6. Боротьба з корупцією та підвищення рівня правової культури населення.

Отже, реалізація зазначених заходів щодо подальшої детінізації економіки не лише сприятиме формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки, процесу демократизації суспільства загалом, а й забезпеченню відродження та ефективного розвитку вітчизняного підприємництва.



## Секція 2. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Bakina T.V.**

*Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, Ukraine*

**Intellectual property of the enterprise as a management object**

[bakina999@gmail.com](mailto:bakina999@gmail.com)

If the company plans to take a decent financial and market position and keep them in the competition it must produce new competitive products with perfect consumer properties and to continuously improve the quality of traditional products, improving technology and organization of production. It can achieve this only by using the corresponding intellectual property. Intellectual property is a kind of the core business, which ensures its sustainability and continuous rejuvenation. Intellectual property using is associated with the ability to generate additional income and other benefits from the "exclusive use of new technologies or the sale of patents and licenses." Therefore, intellectual property management should be the corporate strategy integral component aimed at ensuring the sustainable development of the enterprise in the long term.

Effective intellectual property management process provides a product saturation special consumer properties, ensure technological superiority over its competitors, ensuring high and stable legal protection of business from the competition, a new corporate culture formation to ensure rapid renewability of high quality goods and services, expand production, increase market share and winning new markets, super profits sustainable extraction and enterprise value growth, increasing the investment attractiveness, etc.

These characteristics are the strategic objectives of intellectual property management, the achievement of which combine to contribute to the sustainable development of the enterprise. Under the intellectual property management is understood the conscious purposeful action on the part of the control

subjects(owners and users of intellectual property)the corresponding property items, which is carried out with the purpose of to direct their action and get the desired results in the profits form or other benefits.

Intellectual property management process of the enterprise includes several activities that can also be seen as a management task:1) an intellectual activity inventory, namely compiling picture of the intellectual property state and to identify possible options for their effective use;2) the creation, acquisition, increase and renewal of intelligent objects in the light of actual and potential consumer demand;3)exclusive rights registration , including the examination on the possibility and necessity of registration, check for patent clearance, a decision on the rights of the registration procedure, the preparation of the application materials documents for registration and submit them to the registration authority;4) the intellectual property implementation, namely their use by capitalization and commercialization;5) exclusive rights protection, including development and implementation of measures aimed at preventing violations of exclusive industrial and patent rights, suppression of the information leakage which amounts proprietary, and trade secret and disclosure of trade secrets (know-how);6) diagnosis of the intellectual property legal and economic status and monitoring its performance results, with the active use of it. Performing these tasks ensures the intellectual property reproduction of the enterprise.

**Бугріменко Р.М., Смірнова П.В.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна*

**Система оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємства**

Процес оцінювання ефективності управління інноваційною діяльністю підприємства має проводитися за певною технологією, яка враховує напрямки оцінки з позиції її цільового призначення (внутрішній та

зовнішній). З позиції внутрішнього спрямування суб'єктом оцінки виступає підприємство-інноватор, а з позиції зовнішнього – інвестор, споживачі та держава.

Внаслідок того, що виділені напрямки оцінки мають різне цільове призначення, виключається можливість використання єдиного методу оцінки ЕІД. Тому стає необхідним визначення характерних особливостей всіх етапів процесу оцінювання для внутрішньої та зовнішньої оцінки.

Пріоритетною складовою даного процесу є формування мети оцінювання. Для її чіткого формулювання необхідно окреслити основні змістові складові оцінки внутрішнього та зовнішнього призначення.

У результаті аналізу методичних підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності доведено неможливість застосування жодного з них в первісному вигляді. Тому оцінку для внутрішнього та зовнішнього призначення доцільно визначати з позиції економічної, науково-технологічної, соціальної та екологічної ефективності.

В контексті вищезазначеного оцінку ЕІД з позиції підприємства необхідно здійснюватися за наступними складовими:

- економічна ефективність, яка відбивається у рівні прибутковості інноваційного продукту, ступені оптимізації витрат на його здійснення, підвищенні інвестиційної привабливості підприємства;

- науково-технічна ефективність характеризує ступінь раціоналізації виробництва, підвищення техніко-економічних показників, ступінь підвищення якості продукції;

- соціальна ефективність відображає вплив інновації на умови праці працівників підприємства, зростання її продуктивності.

Внаслідок того, що і соціальна, і екологічна складові внутрішньої оцінки відображають вплив інноваційної діяльності на умови праці, доцільно під час формування оцінки ЕІД в межах внутрішнього спрямування врахувати інтереси персоналу підприємства, а саме – зацікавленості працівників в інноваційній діяльності.

Інтереси персоналу у здійсненні ефективної інноваційної діяльності полягають у:

- соціальній ефективності, а саме збільшенні обсягів соціальних вигід, внаслідок преміювання персоналу, який брав участь в розробці та впровадженні інновацій, покращенні умов праці, підвищенні кваліфікації працівників, задіяних в інноваційній діяльності, що відобразатиметься на рівні оплати їх праці;

- екологічній ефективності – підвищенні екологічної безпеки виробничого процесу під час його здійснення.

Таким чином, складовими оцінки з позицій персоналу є соціальна та екологічна ефективності, які характеризують різні аспекти праці в залежності від результату інноваційної діяльності підприємства.

Оцінка ЕІД з позиції споживача формується на основі загальної теорії споживчої вартості, відповідно до якої вартість товару обумовлюється його корисністю, тобто здатністю задовольняти потреби споживачів. В працях сучасних науковців розширено положення даної теорії з позицій формування характеристик товарів, що приносять користь, становлять цінність для споживачів і тим самим формують споживчу вартість товарів, а саме – якості товару; обслуговування споживачів; логістичної діяльності. З цих позицій споживча вартість продукту інноваційної діяльності формується на основі зазначених характеристик. При цьому головною проблемою визначення його споживчої вартості є принципова новизна продукту-інновації для ринку. Тому оцінка ЕІД полягатиме в обґрунтуванні вибору споживачем даного товару. Тобто споживач повинен оцінити його переваги в порівнянні з існуючими на основі аналізу повноти задоволення інновацією потреб. За даних умов змістовими складовими оцінки з позиції споживача є:

- економічна ефективність як співвідношення ступеня задоволення потреб інновацією та ціни;

- соціальна ефективність, яка визначає ступінь корисності інновації та її здатність задовольняти потреби споживачів;

– екологічна ефективність, що відображає вплив інноваційної продукції на навколишнє середовище, підвищення екологічної безпеки будівельної продукції під час експлуатації.

Зміст оцінки ЕІД з позиції інвестора обумовлюється базовими положеннями теорії інвестування. Головним мотиваційним чинником процесу інвестування є забезпечення певних інтересів інвестора, найбільш пріоритетним з яких є отримання прибутку. В контексті цього оцінка ЕІД полягає у визначенні прибутковості інвестицій з урахуванням їх високого ступеня ризиків, які є невід’ємною складовою діяльності підприємств будівельної галузі та інноваційної діяльності. За даних умов оцінка полягатиме у визначенні економічної ефективності, що характеризує рівень прибутковості інвестицій у інновацію з урахуванням ризику та періоду їх окупності.

Зазначимо також, що в цьому напрямі відображаються інтереси власників суб’єктів господарювання, оскільки вони безпосередньо зацікавлені в підвищенні доходності діяльності своїх підприємств та інноваційної діяльності зокрема.

Таким чином, оцінка ЕІД може здійснюватися для внутрішнього та зовнішнього призначення, що в загальному вигляді синтезує в собі оцінку економічної, науково-технічної, соціальної та екологічної ефективності, пріоритетність та форми прояву яких визначаються в залежності від призначення оцінки.

**Волкова Л.О.**

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
Харків, Україна*

**Використання партисипативного підходу для підвищення інноваційної активності персоналу вітчизняних підприємств**

[volkova.Luda3151933@mail.ru](mailto:volkova.Luda3151933@mail.ru)

При дослідженні була проведена теоретична, структурна і факторна інтерпретація основних понять партисипативного стилю управління з метою виявлення структурних взаємозв'язків з об'єктивними і суб'єктивними факторами.

Класифіковані традиційні методи стимулювання інноваційної активності персоналу. Відзначається важливість соціально-економічних чинників інноваційного процесу. До числа останніх відносимо: створення сприятливих умов праці, оплата праці і матеріальне заохочення, емоційно-психологічний клімат колективу, дотримання правових основ інтелектуальної діяльності, формування корпоративної культури. Для вирішення завдань підвищення інноваційної активності підприємства пропонується здійснювати системний підхід в питаннях управління мотиваційними складовими на базі партисипативного підходу, який передбачає реформування системи оплати праці, право працівників на прийняття управлінських рішень, реалізацію широкої свободи вибору працівника по здійсненню творчого процесу, забезпечення необхідного інтегрування зусиль на єдину колективну дію, формування робочих груп на розсуд самих працівників, визначення додаткових нематеріальних стимулів, поліпшення морально-психологічного клімату в колективі та інше [1,2]

Актуальність підтверджується тим, що економіка нового типу вимагає докорінної зміни мотивів і стимулів і визначає необхідність формування працівника сучасного типу, який володіє цілою системою якостей інноваційного характеру. Один з них це ступінь залученості кожного в

виробничий і творчий процес підприємства. Високий рівень залученості персоналу - це стан, при якому виникає безумовна мотивація до того, щоб повністю присвятити себе роботі в інтересах підприємства. У цьому стані людина проявляє ініціативу і мобілізує всі свої можливості і приховані резерви для вирішення поставленого завдання. Це бажання докладати особисті зусилля, вносити свій вклад як член колективу для досягнення спільної мети. Залучений співробітник відчуває почуття причетності до діяльності своєї компанії, і тому розвиток залученості персоналу є одним з основоположних принципів успішної роботи всього підприємства.

Для вирішення завдань визначення закономірностей інноваційної поведінки, прогнозування та вироблення оптимальних дій зі стимулювання інноваційної активності пропонується використовувати модельний підхід. Застосовано імітаційне моделювання з використанням агентного моделювання (AM), як найбільш адекватно описує систему, що містить велику кількість активних об'єктів (працівників підприємства), яких об'єднує наявність елементів індивідуальної поведінки. Спроектована мультиагентна модель, реалізована у середовищі агентно-орієнтованої мови NetLogo.

Даний підхід може бути використаний як базовий в стратегії підвищення інноваційної активності персоналу.

1. Willis, Paul Foot Soldiers of Modernity: The Dialectics of Cultural Consumption and the 21st-Century School // Harvard Educational Review. — 2003. — Т. 73, № 3. — С. 392.
2. Jenkins, Henry, Puroshotma, Ravi, Clinton, Katherine, Weigel, Margaret, & Robison, Alice J. [Confronting the Challenges of Participatory Culture: Media Education for the 21st Century](#)

**Волкова Т.В.**

*Харківський національний автомобільно–дорожній університет, Харків,  
Україна*

### **Застосування інтелектуальних транспортних систем для управління транспортними вантажопотоками**

Інтегрована інформаційна функція управління, що була заснована на застосуванні засобів механізації, автоматизації та автоматизованому управлінню на сучасному етапі розвитку транспортного ринку вичерпала свої можливості. Сучасний ринок транспортних послуг ставить нові вимоги щодо процесу управління вантажопотоками та потребує раціональної організації транспортного обслуговування вантажовласників. Існуючі технології та автоматизовані системи управління процесу доставки вантажів у значній мірі виконують функції збору інформації з послідовною обробкою даних та складними фінансовими документами та звітами про виконану роботу і як наслідок не можуть бути використані для оперативного управління, контролю ряду показників.

Одним із сучасних підходів реструктуризації управління транспортними потоками є застосування інтелектуальних транспортних систем (ІТС).

ІТС можна визначити, як системну інтеграцію сучасних інформаційних і комунікаційних технологій та засобів автоматизації з транспортною інфраструктурою, транспортними засобами та показниками, яка орієнтована на підвищення безпеки та ефективності транспортного процесу, комфортності для водіїв та користувачів транспорту. В цілому, це транспортні системи, де засоби зв'язку, управління та контролю першопочатково вбудовані у транспортні засоби та об'єкти інфраструктури, а можливості управління (прийняття рішень) на основі, отриманої в реальному часі інформації, доступні не тільки транспортним операторам, але й всім користувачам транспорту.

Згідно світової практики, в побудову архітектури будь – якої ІТС закладена інформація щодо потреб користувачів в послугах цієї системи.



Сьогодні визначено 5 основних типів користувачів ІТС: водії, пішоходи, велосипедисти, пасажери транспорту загального користування, перевізники, транспортні оператори, служба експлуатації транспортної інфраструктури.

Вектор розвитку ІТС можна визначити в 4 основних частинах: об'єкти моніторингу («розумні транспортні засоби»); телепатичний сервер (система обробки та зберігання інформації); диспетчерські пункти та автоматизовані робочі місця операторів телепатичних послуг, АТП, чергових частин екстрених служб та посадових осіб; мережі передачі інформації (мобільний зв'язок, Internet, супутниковий зв'язок).

В сучасних транспортних ІТС необхідно погодження та використання в єдиному комплексі чотирьох основних апаратурних і програмних засобів: апаратури автоматичного визначення поточного місця розташування автотранспортних засобів; радіоканалу обміну текстовою і мовною інформацією між водієм автомобіля і диспетчерським пунктом; картографічних засобів наочного представлення просторово-тимчасової інформації про рух транспортного засобу; засобів оперативного реагування - повідомлення керуючої й аварійної інформації до всіх суб'єктів системи управління (водіїв автотранспортних засобів, операторів центрів моніторингу і диспетчеризації, правоохоронних органів і ін.).

Транспортна ІТС дозволить вирішити наступні задачі: отримати найбільш точну інформацію щодо місцезнаходження автомобіля; контролювати в реальному часі і по протоколах стан і маршрут транспортного засобу; вести статистику і проводити аналіз переміщення і стану автомобіля і перевезеного вантажу за будь-який період; мати можливість підтримувати цілодобовий зв'язок з контрольованим об'єктом; забезпечити автоматизований контроль за рейсами й оперативне управління вантажними і пасажирськими перевезеннями; проводити координацію роботи екіпажів транспортних засобів і організацію їх взаємодії; максимально оптимізувати і забезпечити безпеку та екологічність процесу перевезення;

проводити моделювання роботи вантажних автомобілів при різних стратегіях зворотного завантаження (міжнародні перевезення) та ряд інших задач.

**Воскобойнікова Г.Л.<sup>1</sup>, Довжук В.В.<sup>1</sup>, Довжук Н.Ш.<sup>1</sup>, Ліпська О.О.<sup>2</sup>**

*Київський Міжнародний Університет<sup>1</sup>, Київ, Україна*

*Національний медичний університет імені о. О. Богомольця<sup>2</sup>, Київ, Україна*

### **Сучасні проблеми і виклики інноваційного розвитку фармацевтичної галузі та фармацевтичної освіти в Україні**

Державна політика України щодо розвитку національної фармацевтичної галузі на період до 2020 року ґрунтується на впровадженні пріоритетів інноваційного розвитку, створенні умов для переходу вітчизняної промислової фармації на інноваційну модель розвитку, що забезпечить насичення фармацевтичного ринку якісними, ефективними і доступними лікарськими засобами вітчизняного виробництва при загальному збільшенні лікарського забезпечення населення за якісними і кількісними показниками до середньоєвропейського рівня.

Науковці та менеджери-аналітики фармацевтичної галузі узагальнюють, що основними пріоритетами розвитку фармацевтичної галузі України є: інноваційна модель розвитку галузі; якість, ефективність і безпека застосування лікарських засобів; реалізація державних програм у сфері забезпечення лікарськими засобами; модернізація вітчизняної промислової фармації та експорт фармацевтичної продукції на основі новітніх розробок; імпортозаміщення лікарських засобів на фармацевтичному ринку України вітчизняними якісними й доступними препаратами, повний цикл виробництва яких здійснюється в Україні; пріоритет вітчизняної фармацевтичної продукції в закупівлях за бюджетні кошти.

Очікуваним результатом реалізації державної стратегії розвитку фармацевтичної галузі на період до 2020 року має стати: збільшення частки

продукції вітчизняного виробництва в загальному об'ємі споживання на внутрішньому ринку до 50% у вартісному виразі до 2020 року; структурна зміна в номенклатурі лікарських препаратів, що виробляються на території України, в тому числі збільшення частки інноваційних препаратів до 20% у вартісному вираженні і як результат – збільшення експорту вітчизняної фармацевтичної продукції; захист інтелектуальної й промислової власності фармацевтичної галузі на регульованих ринках.

Передовий досвід менеджменту освітньої діяльності засвідчує позитивний економічний та науково-інноваційний ефект від впровадження дуальної освіти в систему вищої освіти. Його ефективне впровадження є особливо необхідним для розробки програм магістерської підготовки, для забезпечення належного рівня кваліфікації дослідника галузі, оскільки сучасне устаткування для дослідних лабораторій прикладних наукових досліджень на виробництві є дороговартісним і доступним для підприємств і бізнес структур. Прикладом можуть бути підприємства фармацевтичної галузі.

В системі магістерської підготовки майбутніх фахівців фармацевтичної галузі впровадження дуальної освіти можливо соціальне партнерство вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку фармацевтичних кадрів і сучасних фармацевтичних виробництв – підприємств промислової фармації, науково-виробничих центрів, фармацевтичних дистриб'юторських кампаній, аптечних холдингів та фармацевтичних об'єднань, що включають фармацевтичне виробництво, оптову і роздрібну торгівлю, для розширення переліку професій і посад і повноти реалізації дуального навчання в умовах реального часу.

Створення науково-методичних рад, які включатимуть представників випускаючих кафедр вищого навчального закладу та представників роботодавців фармацевтичної галузі передбачає розробку професійно-освітньо адаптованих навчальних планів, програм магістерської підготовки. Програми магістерської підготовки повинні бути інноваційно-розвивального

спрямування, включати дослідницько-практичну складову, розписану у часі для формування оглядового, теоретичного та експериментальних розділів при виконанні творчих проектів та дипломних магістерських робіт.

## **Гомон М.В**

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
Харків, Україна*

### **Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні**

[gomon.marina15@gmail.com](mailto:gomon.marina15@gmail.com)

Інноваційний розвиток дає можливість національним урядам відповісти на виклики сучасного світу, пов'язані з вичерпуванням деяких виробничих ресурсів, посиленням глобальної конкуренції, дивергенцією й відставанням за показниками добробуту та рівня життя, екологічною безпекою тощо. Інновації – найважливіший стимул економічного зростання і процвітання.

Таблиця 1

Інноваційна активність в Україні за 2000 – 2015 р.р. [2]

| Роки | Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, % | Питома вага підприємств, що впроваджували інновації,% |
|------|--|---|
| 2000 | 18,0   | 14,8  |
| 2001 | 16,5   | 14,3  |
| 2002 | 18,0   | 14,6  |
| 2003 | 15,1   | 11,5  |
| 2004 | 13,7   | 10,0  |
| 2005 | 11,9   | 8,2   |
| 2006 | 11,2   | 10,0  |
| 2007 | 14,2   | 11,5  |
| 2008 | 13,0   | 10,8  |
| 2009 | 12,8   | 10,7  |
| 2010 | 13,8   | 11,5  |
| 2011 | 16,2   | 12,8  |
| 2012 | 17,4   | 13,6  |
| 2013 | 16,8   | 13,6  |
| 2014 | 16,1   | 12,1  |
| 2015 | 17,3   | 15,2  |

Інноваційний розвиток в Україні, у порівнянні з розвинутими країнами, не досягли належного рівня. Так, показники інноваційної активності в Україні, за даними державної служби статистики України, представлені у табл. 1.

За даними таблиці можна побачити, що показники інноваційної активності в Україні досить низькі, найбільша частка інноваційно активних підприємств за період з 2000р. по 2015 р. становила лише 18% від усієї кількості підприємств, а найбільший показник підприємств, які впроваджували інновації за даний період становить 15%.

За даними звіту Всесвітньої організації інтелектуальної власності, Україна посідає 56 місце у розвитку інновацій. Інноваційний розвиток в Україні, у порівнянні з розвинутими країнами, має недостатній рівень, не дивлячись на те, що країна має високий науково-технічний потенціал [1].

Це обумовлено багатьма чинниками, але одним з головних є недосконалий механізм державного регулювання інноваційної діяльності.

Основними компонентами діяльності держави у сфері регулювання та сприяння інноваційного розвитку є:

1. Створення спеціальних фінансових механізмів державної підтримки інноваційної діяльності.
2. Формування інноваційної інфраструктури.
3. Використання непрямих методів регулювання.

На жаль, головною проблемою інноваційного розвитку країни є недостатнє фінансування підприємств, що займаються інноваційною діяльністю з боку держави. Також недостатнє використання інструментів непрямого регулювання інноваційної діяльності та недосконалість інституційно-правового середовища спричиняють зниження інноваційної активності [3].

Для вирішення цих проблемних питань та збільшення кількості інноваційно активних підприємств потрібно покращити механізм державного регулювання інноваційної діяльності, а саме – розробити нормативно-правовий акт щодо стимулювання інноваційної діяльності підприємств;

переглянути існуючі пріоритетні напрями інноваційної діяльності та закріпити їх на законодавчому рівні; організаційну структуру державного управління інноваційною діяльністю; сприяти посиленню міжнародного співробітництва в інноваційній сфері шляхом формування інформаційного простору для міжнародного трансферу технологій.

Література:

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Економічний дискусійний клуб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/finansuvannya-naukovyh-doslidzhen-y-ukrayini-ta-sviti>.
3. С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук. Інноваційний розвиток підприємства. Навч. Посіб. / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук//. – Чернігів. – 2015. – 305 с.

**Круглякова В.В.**

*Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна*

**Державно-приватне партнерство як чинник підвищення інноваційного потенціалу промислових підприємств**

[virynya@i.ua](mailto:virynya@i.ua)

Державно-приватне партнерство є найважливішим і найбільш універсальним механізмом державної політики, що сприяє консолідації фінансового, організаційного та управлінського потенціалу приватного та державного секторів економіки на пріоритетних для країни напрямках [1, с. 82].

Для регулювання ДПП в Україні в 2010 р. був прийнятий Закон “Про державно-приватне партнерство”. Згідно даного нормативно-правового акту до пріоритетних сфер застосування ДПП не зараховується освіта, науково-дослідницька діяльність та інноваційна сфера, але і не забороняє такого

використання: “державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям” [2].

Для інноваційного розвитку Україна здійснює постійний пошук напрямків активного використання накопиченого інноваційного потенціалу та визначення можливостей, шляхів і форм його розвитку і вдосконалення.

Однак серйозні фінансові проблеми, які відчувають промислові підприємства протягом останніх років, обмеження економічного зростання, в тому числі через недостатність уваги з боку держави до просування інновацій в реальний сектор економіки і слабкий попит на інновації не дозволяють їм досягти необхідних інноваційних цілей з допомогою тільки лише одних ринкових механізмів [4].

На сьогоднішній день пряма державна підтримка інноваційної діяльності в формі ДПП є одним з найважливіших інструментів розвитку сфери досліджень і розробок в розвинених західних країнах.

В Україні ДПП стає значущою складовою державної інноваційної політики, яка присутня не тільки в усіх програмних, стратегічних документах, але і в конкретних практичних діях щодо фінансової підтримки проектів, суб'єктів інноваційної діяльності, об'єктів інноваційної інфраструктури.

В даний час створюються необхідні елементи для формування сучасної моделі безперервного інноваційного процесу з використанням механізмів державно-приватного партнерства (інститути інноваційного розвитку і технологічна інфраструктура у вигляді майданчиків для розміщення проектів), яка покликана підвищити ефективність управління інноваційними процесами на промислових підприємствах.

Механізм співробітництва між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором у вигляді державно-приватного партнерства дозволяє забезпечувати узгодження та врахування

взаємних інтересів держави і бізнесу в реалізації спільних інноваційно-інвестиційних проектів, цільових галузевих програм тощо.

Для держави основними перевагами такого партнерства є активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління майном, підвищення ефективності ринкової інфраструктури, стимулювання підприємницької діяльності. Для приватного бізнесу переваги, насамперед, полягають у доступі до ресурсів, використання яких раніше було неможливим, спрощенні дозвільних процедур, розширенні можливості отримання кредитів на пільгових умовах під державні гарантії [3].

Саме тому ефективний розвиток взаємовідносин у системі “держава-бізнес” можливий за умов активної участі кожної із сторін і рівноправного партнерства. Але все ж ключову роль повинна відігравати держава, функції якої мають бути спрямовані на створення таких умов ведення підприємницької діяльності в аграрному секторі, які дозволили б підприємцям не лише отримувати економічні вигоди, а й поступово набувати статусу соціально відповідальних осіб, які беруть участь у розв’язанні соціально-економічних проблем на державному і місцевому рівнях.

Таким чином, пряма державна підтримка інноваційної діяльності промислових підприємств у формі ДПП, особливо в умовах економічної нестабільності, стає не тільки одним з головних чинників розвитку і підвищення рівня їх інноваційного потенціалу та інноваційної активності, а й важливим інструментом, що забезпечує синергетичний і мультиплікативний ефект, вимірюваний показниками реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств і комерціалізації інноваційної продукції.

#### **Перелік використаних джерел інформації:**

1. Гончаренко Л.П. Инновационная политика : учебник / Л.П. Гончаренко, Ю.А. Арутюнов. — М. : КНОРУС, 2011. — 350 с.
2. Закон України “Про державно-приватне партнерство” / м. Київ, 1 липня 2010 року № 2404-VI // <http://www.president.gov.ua>.



3. Нед Уайт Можливості для ДПП у сільському господарстві в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/01/1.-Ned-White-Opportunities-for-Agr.-PPPs-in-Ukraine-ukr.pdf>.

4. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. – № 17 // <http://www.nbuuv.gov.ua>.

**Літвінова О.В., Посилкіна О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Стратегічні підходи до управління комерціалізацією інтелектуальної власності у фармації**

kaf.yep@nuph.edu.ua

**Вступ.** Сьогодні стан і ефективність системи управління комерціалізацією інтелектуальної власності визначає конкурентоспроможність, стратегічні позиції і перспективи розвитку сучасного фармацевтичного підприємства. Існує певний дисбаланс між обсягами створення та комерціалізації нововведень у більшості суб'єктів фармацевтичного ринку, а саме низький відсоток практичного використання і ліцензування запатентованих об'єктів інтелектуальної власності. Збалансована та ефективна система управління інтелектуальною власністю дозволяє підприємству своєчасно та адекватно реагувати як на поточну ринкову ситуацію, так і на глобальні процеси, що відбуваються на світовому фармацевтичному ринку.

**Мета роботи** – аналіз та систематизація методичних підходів щодо управління комерціалізацією інтелектуальної власності в фармації.

**Методи дослідження.** Дослідження проводилися з використанням баз даних у мережі Інтернет: Українського патентного відомства, ДП «Державний експертний центр» МОЗ України, наукометричних баз даних. Розглянуті правові аспекти охорони винаходів у галузі фармації.

**Результати досліджень.** Управління комерціалізацією інтелектуальної власності в фармації тісно пов'язане з активізацією інноваційної діяльності компаній. Як свідчить практика, активізація науково-технічної та інноваційної діяльності в фармації здійснюється з використанням одного з двох стратегічних підходів. Перший з них, на рівні компанії, включає реалізацію низки заходів, в тому числі: зменшення податкового тягара на інноваційні компанії, розробку і впровадження державної програми науково-технічної творчості, створення сервісних центрів винахідників, некомерційне розповсюдження результатів фундаментальних досліджень у вигляді науково-технічної інформації, Інтернет-ресурсів, конференцій, симпозіумів, виставок, стажувань. В межах даного підходу необхідною є організації офісу трансферу технологій в компаніях. При цьому основна мета патентної політики організації передбачає формування стратегічних цілей інноваційної фармацевтичної компанії (ФК) у сфері інтелектуальної власності, а також прав і зобов'язань у сфері патентно-ліцензійної діяльності як компанії, так і її співробітників при забезпеченні балансу їх інтересів. За цих умов доцільно впровадження удосконаленої моделі комерціалізації інтелектуальної власності в фармації, яка ґрунтується на комбінації джерел фінансування наукової діяльності ВНЗ, НДІ медичного та фармацевтичного профілю: використання проектного фінансування, залучення коштів державного фонду фундаментальних фармацевтичних досліджень, коштів ФК, запровадження кластерних форм організації інноваційної діяльності, залучення іноземних інвестицій та ін.

Другий підхід, на рівні винахідників, заснований на стимулюванні їх новаторської діяльності в організаціях. При цьому необхідно дотримуватися таких принципів: прояву уваги керівництва організацій до пропозицій

новаторів; належного матеріального і морального заохочення авторів пропозицій, винаходів і розробок; створення умов для підтримки ефективних комунікацій винахідників з колегами як всередині фірми, так і за її межами; визнання внеску новаторів і розробників; просування по службі. При організації та заохоченні праці винахідників повинна розроблятися особлива політика, що охоплює велике коло правових, фінансових, організаційних та інших напрямків, і повинен застосовуватися досить широкий спектр стимулюючих дій, які сприяють розвитку науково-технічної діяльності в ФК.

**Висновки.** Проведені дослідження свідчать, що впровадження сучасних підходів в управління комерціалізацією інтелектуальної власності в фармації дозволить ФК забезпечувати і розвивати якість й ефективність діяльності, збільшувати на фармацевтичному ринку України частку вітчизняних препаратів, доступних для широких верств населення.

**Півень О.П., Сліпченко Г.Д.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Український ринок ноотропних лікарських засобів і перспективи створення інноваційних препаратів**

[fmm@nuph.edu.ua](mailto:fmm@nuph.edu.ua)

В останній час обсяги інформації, з якими стикається людина, ростуть незвичайно високими темпами. На думку спеціалістів на протязі 3-х останніх десятиліть було створено інформації більше, чим за попередні 5-ть тисячоліть. У зв'язку з цим в сучасних умовах збільшується кількість інформації, яку необхідно сприйняти, проаналізувати, переробити, а необхідне запам'ятати. Це призводить до підвищення навантаження на нервову систему, що і є причиною збільшення потреби у ноотропних лікарських засобах, які впливають на покращення пам'яті, сприйняття, уваги, розумової діяльності, навчання та ін.

Метою тез є проведення маркетингового аналізу ринку ноотропних лікарських засобів в Україні та визначення перспектив створення інноваційних лікарських засобів.

Нами проведено аналіз українського ринку препаратів з ноотропним ефектом, що за АТХ- класифікацією відносяться до різних груп класу N - Нервова система (N03AG - похідні жирних кислот; N05BX - інші анксиолітики; N06B - психостимулятори, засоби, що використовуються при синдромі порушення уваги і гіперактивності, і ноотропні засоби; N06D - засоби, що використовуються при деменції, N07AX - інші паросимпатоміметики; N07XX - інші засоби, що діють на нервову систему). Станом на 01.01.2017 року український ринок ноотропних препаратів представлений близько 300 лікарськими препаратами (ЛП) на основі 35 субстанцій (міжнародних непатентованих найменувань). Більшість з них - це монопрепарати синтетичного походження (87%). Проте досить широкого поширення у медичній практиці набули препарати і природного походження (13%). Комбіновані ЛП складають трохи більше - 7%. Ці препарати відрізняються між собою походженням, складом, фармакологічним ефектом, побічними діями, показаннями до застосування.

Асортимент формується переважно (64%) за рахунок іноземних виробників, таких, як Німеччина, Індія, Російська Федерація, Польща, Словенія, Іспанія та ін.. 36% асортименту на ринок України поставляють вітчизняні виробники: ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ЗАТ НВЦ «Борщагівський ХФЗ», ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я», АТ «Галичфарм» (корпорація «Артеріум») та ін.. Ноотропні лікарські засоби (ЛЗ) виробляються в різних лікарських формах: таблетки, капсули, пігулки, сиропи, суспензії, розчини для ін'єкцій і інфузій, розчини для перорального застосування, порошок дозований у пакетах. Аналіз показав, що на препарати в формі таблеток приходить найбільша частка - 67%, розчини для ін'єкцій займають 21%, капсули - 6%, розчини для орального застосування -3%. На інші лікарські форми (краплі, гранули, порошок дозований у пакетах,

розчини для інфузій) приходиться 3%. Синтетичні препарати на українському ринку представлені різними біологічно активними речовинами, такими як пірацетам, піритинол, цитоколін, вінпоцетин, кислота гамаамінобутирова та її похідні та ін.). Препарати рослинного походження більш одноманітні як за хімічним складом, так і за лікарською формою. Так, при захворюваннях, які супроводжуються зниженням інтелекту, порушенням пам'яті, запамороченнями, широко використовують препарати рослинного походження. Це монопрепарати на основі листя Гінкго дволопатевого в формі капсул (10 препаратів), 7 препаратів в формі таблеток, вкритих оболонкою, і по одному препарату в формі крапель оральних і розчину орального.

Для визначення переваг споживачів щодо ноотропних ЛП було проведено опитування відвідувачів аптеки в місті Харкові. Середньостатистичний портрет відвідувачів аптеки має такі ознаки: жінка віком від 41 до 55 років з вищою освітою, має родину і дітей (дитину) з середнім місячним доходом на одного члена родини від 2000 до 3000 тис. грн. Серед опитаних, що приймали ноотропні препарати, всі відчували покращення після їх прийому. Більше половини відвідувачів приймали ноотропи з профілактичною метою. Залежно від вікової категорії споживачі віддають перевагу певним лікарським формам. ЛП в формі таблеток обирають 58% опитаних, в формі капсул - 22%. 70% опитаних вважають, що застосування ноотропних препаратів рослинного походження краще впливає на їх стан. Більше половини опитаних віддає перевагу вітчизняним препаратам, найбільша кількість покупок припадає на препарати вартістю від 100 до 150грн.

За відповідями спеціалістів (провізорів) встановлено, що 71% відпущених в аптеках ноотропних ЛП - це безрецептурні препарати.

Для встановлення при яких патологічних станах частіше призначають ноотропні лікарські препарати нами було проведено анкетування лікарів міської лікарні. У опитуванні прийняли участь лікарі таких профілів:

невропатологи (40%), терапевти (30%), педіатри (30%). Дослідження показали, що 63% опитаних лікарів призначають ноотропні ЛП часто, а 37% лікарів - досить рідко. Встановлено, що невропатологи частіше призначають ноотропні препарати при таких патологічних станах, як хронічна недостатність судин головного мозку, наслідки порушення мозкового кровообігу, нейроінфекції, інтоксикації, черепно-мозкові травми, ішемічний інсульт, мігрень, неврозоподібні розлади, вегето-судинна дистонія. Терапевти частіше призначають ноотропні препарати при хронічній недостатності судин головного мозку, наслідках порушення мозкового кровообігу, ішемічному інсульті, астено-депресивному синдромі, порушенні сну, зниженні розумової діяльності, мігрені, вегето-судинній дистонії. Педіатри частіше призначають ноотропні препарати при зниженні розумової діяльності, розумовій відсталості, дитячому церебральному паралічі, вегето-судинній дистонії.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновки, що при створенні вітчизняного інноваційного ноотропного ЛП доцільно орієнтуватись на препарат рослинного походження безрецептурного відпуску у формі капсул (таблеток). Просування такого препарату на ринку відповідає існуючим перевагам споживачів щодо вибору ноотропного ЛП.

**Тімченко О.Д.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна*

### **Тенденції розвитку інноваційної діяльності України**

Основним завданням держави є створення сприятливого інноваційного клімату та фінансово-ресурсна підтримка інноваційної активності підприємств малого бізнесу. Високий рівень інноваційності продукції та її конкурентоспроможності обумовлюється перш за все пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та ефективністю їх реалізації у

виробництві. Економічна обстановка, що склалась в державі, підриває стимули до підприємницької діяльності у виробничій сфері, фінансове «знекровлення» малих підприємств фактично закриває перед ними шляхи до сучасних технологій. Саме малий бізнес відіграє важливу роль в найважливіших науково-технічних, фундаментальних і дослідно-конструкторських роботах. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, мале підприємництво тим самим виступає провідником НТП. Наприклад, більшість дрібних фірм, що виникли наприкінці 80-х роках у Великобританії, є найбільш технічнооснащеними. Так, у США малими фірмами було створено 35%, а у Великобританії і Німеччині - відповідно 23% і 26% нововведень. Малі науково-технічні компанії розвиваються й у нашій країні. Багато з них займаються наукомісткими виробництвами, зайняті розробкою нових продуктів і технологій. Слід зазначити, що роль малих фірм у процесі нововведень не є універсальною. Вони займають особливе, своє місце в інноваційній сфері. Характерною рисою інноваційної діяльності малих фірм є їхня переважна орієнтація на створення продуктів - інновацій, а не нових технологій.

Перспективний розвиток інноваційної діяльності в країні залежатиме від позитивних змін в тенденціях темпів зростання рівня інноваційності продукції відповідно до обсягів реалізації науково-технологічних пріоритетів, особливо тих, що відповідають концепціям прогресивних напрямків науково-технічного розвитку розвинених країн світу. Такий характер інноваційного розвитку є важливою передумовою нарощування темпів економічного зростання країни, якщо враховувати, що в країнах з високим технологічним розвитком економічна динаміка та конкурентоспроможність обумовлюється головним чином науково-технічними зрушеннями у виробництві.

Важливим фактором для аналізу інноваційної діяльності є визначення джерел коштів, залучених на інноваційні цілі підприємств. Аналізуючи

динаміку інвестицій на впровадження нововведень, слід відмітити нестабільну тенденцію щодо витрат на інновації. Так, у 2012 року розмір капітальних інвестицій склав 273,3 млрд. грн. (на 18,8 % більше попереднього періоду), в 2013 році – 249,8 млрд. грн. (на 8,5 % менше попереднього періоду), в 2014 році – 219,4 млрд. грн. (на 12,2 % менше попереднього періоду), в 2015 році – 273,1 млрд. грн. (на 24,5 % більше попереднього періоду).

У 2012-2015 роках структура інвестицій за джерелами фінансування була наступною. Частка власних коштів підприємств та організацій у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності становила в 2012 році 62,6 %, а у 2015 р. – 67,5 %, що є позитивною тенденцією. Частка коштів державного та місцевих бюджетів склала в 2012 році 6,0 % та 3,1 %, в 2015 році – 2,5 % та 5,2 % відповідно. Поступово збільшується частка інших джерел фінансування: з 28,4 % в 2012 році до 31,4 % в 2015 році.

У 2015 році, в порівнянні з 2012 роком, відзначається різке збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок прямих іноземних інвесторів. Так, частка прямих іноземних інвестицій в 2015 році склала 3,0 %, в 2012 році – 1,8 %, що свідчить про інвестиційну привабливість країни.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12274,1 млн. дол., Німеччина – 5489,0 млн. дол., Нідерланди – 5108,0 млн. дол., Російська Федерація – 2685,6 млн. дол., Австрія – 2354,3 млн. дол., Велика Британія – 1953,9 млн. дол., Британські Віргінські Острови – 1872,6 млн. дол., Франція – 1539,2 млн. дол., Швейцарія – 1371,2 млн. дол. та Італія – 966,6 млн. дол.

При цьому, обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня 2015 р. становив 6254,4 млн. дол., у т.ч. у країни ЄС – 6015,4 млн. дол. (96,2% загального обсягу), в інші країни світу – 239,0 млн. дол. (3,8%).

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств) в 2015 році, за видами становить:



фундаментальні дослідження 19,6 %, прикладні дослідження – 18,0 %, розробки – 51,7 %, науково-технічні послуги – 10,7 %.

Отже, тенденції інноваційної діяльності останніх років свідчать про наявність певних проблем та нестабільний розвиток інноваційної діяльності в Україні, що, в свою чергу, негативно відображається на конкурентоздатності продукції та розвитку економіки в цілому.

**Юринець З.В.<sup>1</sup>, Юринець Р.В.<sup>2</sup>**

*Львівський національний університет імені Івана Франка<sup>1</sup>, Львів, Україна*

*Національний університет «Львівська політехніка»<sup>2</sup>, Львів, Україна*

### **Послідовно-паралельний підхід до управління інноваційною діяльністю та потенціалом**

Управління інноваційним потенціалом повинно бути одним із орієнтирів у процесі управління інноваційною політикою та діяльністю для усіх рівнів національної економіки і ґрунтуватись на взаємозв'язку між державним, регіональним, місцевим рівнями та рівнем суб'єктів господарювання. Управління інноваційною діяльністю економічних суб'єктів повинно відбуватись на підставі об'єднання положень державного регулювання та положень самоуправління суб'єктів господарювання, дії яких обумовлені їхніми статутами.

Послідовно-паралельний підхід до управління інноваційною діяльністю та потенціалом на всіх рівнях господарювання (рис. 1), зокрема на рівні суб'єктів господарювання, дає змогу підвищити ефективність ухвалення управлінських рішень та зменшити ризик реалізації помилкових рішень у разі виконання інноваційних програм і проектів, формування та використання інноваційного потенціалу, поліпшити розвиток інноваційного процесу, покращити стан інноваційного потенціалу на усіх фазах реалізації інноваційних програм.

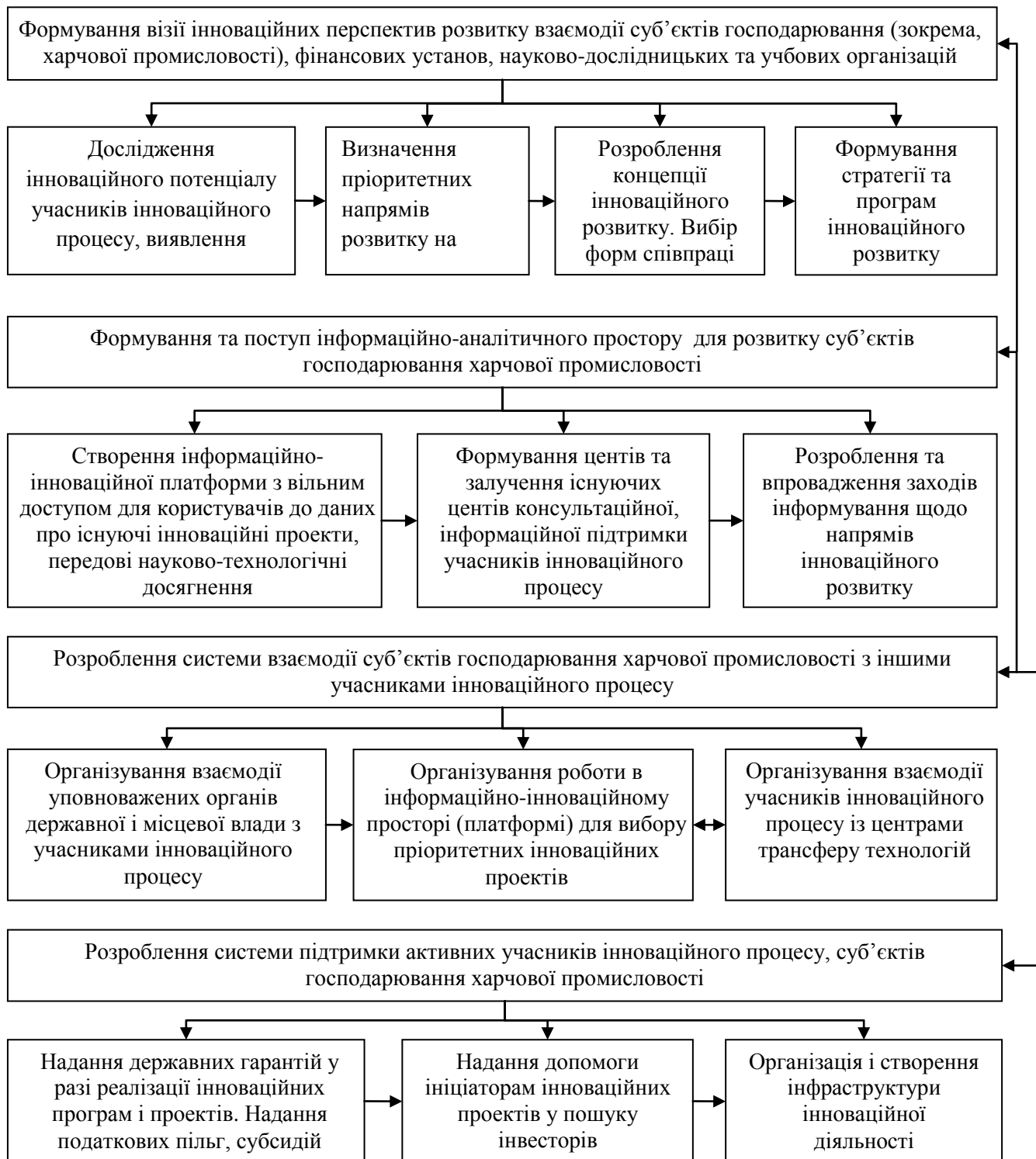


Рис. 1. Послідовно-паралельний підхід до управління інноваційною діяльністю та потенціалом на всіх рівнях господарювання

Джерело: розроблено на основі [2, 3]

Такий підхід має на меті концентрацію обмежених ресурсів на виконанні завдань і реалізації заходів, які дійсно сприятимуть підсиленню інноваційного потенціалу і досягненню намічених стратегічних цілей. Особливо цей підхід актуальний у процесі розроблення напрямів розвитку

інноваційної діяльності, потенціалу суб'єктів господарювання, усіх учасників інноваційного процесу на сучасному етапі поступу економіки. Важливо удосконалити й ефективно використовувати положення нормативно-правових документів про розвиток інноваційної діяльності та політики.

У разі ухвалення паралельних рішень учасники інноваційного процесу на кожному етапі здійснюють оцінку управління інноваційною діяльністю та потенціалом, науково-технічних, ринкових, фінансових, виробничих перспектив розвитку інноваційних проектів. Для втілення цього підходу інформація має бути загальнодоступною для кожного учасника [1].

Результативна й ефективна реалізація інноваційних процесів – це наслідки пришвидшення інтеграції, об'єднання сфери виробництва, освіти та науки, створення міцних горизонтальних зв'язків поміж суб'єктами господарювання, фінансовими установами, науково-дослідницькими й учбовими організаціями. Успіх та ефективність інноваційної діяльності, формування та управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання залежить, насамперед, від чіткості уявлень стратегічного майбутнього, цілей інноваційного розвитку учасників інноваційної діяльності, логічності, організованості, прозорості інноваційних процесів, усвідомленості та готовності топ-менеджменту усіх рівнів до підтримки інноваційної діяльності, формування та розвитку інноваційного потенціалу.

Література:

1. Аленина К.А. Применение модели последовательно-параллельного процесса разработки продукта в целях усовершенствования инновационного процесса промышленного предприятия [Электронный ресурс] / К.А. Аленина, Е.И. Бабенко. – Режим доступа: [http://ars-administrandi.com/article/Alenina\\_Babenko\\_2011\\_4.pdf](http://ars-administrandi.com/article/Alenina_Babenko_2011_4.pdf)

2. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.

3. Никитская Е. Ф. Концепция управления инновационным потенциалом территориальных субъектов рынка [Электронный ресурс] / Е. Ф. Никитская // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – №4. – 2012. – Режим доступа: <http://publ.naukovedenie.ru>

### **Секція 3 «ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОЇ ІНТЕГРАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ»**

**Бережна Н.Г.**

*Харківський національний технічний університет сільського господарства  
ім. П.Василенка, Харків, Україна*

#### **Моделювання процесу роботи транспортно-логістичного комплексу**

Управління рухом матеріальних й інформаційних потоків – є головним завданням логістики. В кожній галузі народного господарства цьому питанню приділяється окрема увага. Управління сільськогосподарським підприємством пов'язано з великою інтенсивністю вантажних потоків, особливістю яких, є, виконання їх в короткий термін.

При великих «пікових» навантаженнях під час перевезення сільськогосподарської продукції підвищується важливість ефективної організації узгодженості оперативного контролю та управління процесом переміщення вантажу, скорочення термінів зберігання на складі, скорочення часу на доставку вантажу, навантаження і розвантаження, а також підвищення надійного функціонування системи.

Логістичну систему переміщення вантажу від виробника до споживача можна представити у вигляді транспортно-логістичного комплексу (ТЛК), учасниками якого є: виробник вантажу (сільськогосподарське підприємство), склад тимчасового зберігання, логістичний центр у складі сільськогосподарського підприємства, транспортне підприємство, що надає автомобілі для перевезення вантажу та завод з переробки.

Моделювання процесу роботи запропонованого ТЛК складається з наступних кроків:

1. Логістичну систему збирання і транспортування вантажів представляємо у вигляді взаємопов'язаних підсистем, роботу яких описуємо

математичним апаратом системи масового обслуговування і теорії автоматичного регулювання;

2. Шляхом імовірнісного моделювання отримаємо розрахункові формули для визначення продуктивності всіх складових логістичної системи, які є вхідним сигналом для моделювання динаміки перехідних процесів у системі, що досліджується;
3. Проводимо структурну ідентифікацію динамічної моделі логістичної системи вантажних перевезень;
4. Отримаємо диференціальні рівняння, що описують складові логістичної системи, з точністю до коефіцієнтів, розв'язання яких, дозволяє встановити вплив швидкості надходження заявок на обслуговування на процеси в системі, а також залежність процесу виконання заявок від інерційності системи, яка оцінюється постійними часу.
5. З'ясуємо залежність коливання величини обсягу переробленого вантажу в системі від величини декремента затухання, який є функцією коефіцієнтів підсилення і постійних часу;
6. Вирази для визначення коефіцієнтів підсилення і постійних часу, що характеризують динаміку перехідного процесу отримаємо шляхом проведення параметричної ідентифікації динамічної моделі логістичної системи вантажних перевезень;
7. Обґрунтуємо фізичний зміст коефіцієнтів підсилення, з погляду «запасу стійкості» логістичної системи щодо швидкості надходження заявок на обслуговування;
8. Наводимо фізичний зміст постійних часу, як показників інерційності системи у виконанні заявок, що враховують різного роду затримки у виконанні заявок.

Проведене в такий спосіб моделювання дозволить планувати і коригувати завантаження всіх складових логістичної системи за критеріями максимальної продуктивності і мінімальних витрат в реальному масштабі часу.

**Волкова Т.В., Богомол Я.Р.**

*Харківський національний автомобільно–дорожній університет, Харків,  
Україна*

**Щодо питання взаємодії автомобільного та залізничного транспорту на  
терміналі**

tvvolf949@mail.ru

В умовах розвитку ринкових відносин, збільшення товарообміну й розширення господарських зв'язків суттєво зросло значення застосування термінальних технологій в макро- та мікрологістичних системах. Це пов'язано з інтегруванням терміналами великої кількості функцій.

Перспективним напрямком для України є створення транспортної логістичної системи усередині країни, що являє собою складний комплекс інфраструктури, транспортних засобів різних видів транспорту і організацій.

Одним із шляхів підвищення ефективності функціонування термінальних систем є вдосконалення технології організації роботи взаємодіючих видів транспорту й вибір раціональних технологічних параметрів їхнього функціонування. Розвиток термінальних систем здебільше визначає конкурентоспроможність різних видів транспорту на ринку транспортних послуг. Взаємодія різних видів транспорту при перевезеннях вантажів є складним організаційним процесом, рівень якого визначається узгодженням їхніх технологій. Тому формування раціональної технології організації транспортного процесу взаємодії є завданням першорядної важливості, рішення якого дозволить підвищити економічну ефективність перевезень вантажів у масштабах підприємства, району, міста, регіону й держави.

У створення наукових основ координації і узгодженої взаємодії різних видів транспорту значний внесок внесли представники радянської транспортної науки: В.В. Звонков, В.М. Образцов, А.В. Комаров, С.В. Земблинов, С.М. Резер, Б.І. Шафиркин, А.А. Афанас'єв, Б.П. Безель, А.І.

Воркут, Д.П. Великанов, Я.А. Лів'янт, Л.Б. Міротін, Н.Б. Островський, С.А. Панов, Ю.К. Поносов, В.В. Повороженко, К.Ю. Скалов, Смахов А.А., Чеботаєв А.А., Якобашвили А.М., С.У. Піньковецький, В.І. Шишков та інші вчені. Проблема взаємодії різних видів транспорту загалом зводилася до організації роботи перевантажувальних пунктів, так як саме вони виступають в ролі зв'язувальних ланок між видами транспорту. Одним з витратних етапів транспортного процесу є операції по перевезенню вантажів з одного виду транспорту на інший, тому необхідна чітка координація роботи взаємодіючих видів транспорту.

Сучасний етап розвитку цього напрямку транспортної науки представлений в роботах вчених Нагорного Є.В., Шраменко Н.Ю., Бабушкіна Г.Ф., Котенко А.М., Губенко В.К., Мироненко В.К., Кравченко О.П., Бутько Т.В., Ломотько Д.В., Альошинського Є.С., Павлова В.І., Бортніка С.М. та інших, які характеризують широке проникнення системного підходу до аналізу транспортного процесу та чималі проблемами логістичного, технологічного, організаційного характеру, що призводять до низької якості послуг.

Аналіз практики взаємодії різних видів транспорту на терміналі показав, що Україна у порівнянні з Європейськими країнами відстає у створенні терміналів. Отже, необхідне врахування сучасних ринкових вимог щодо доставки вантажів, передбачення функціонування відповідних служб (у випадку міжнародних перевезень) та взаємоузгодженої роботи окремих підсистем термінальної системи з метою ресурсозбереження.

Проблему взаємодії різних видів транспорту необхідно розглядати, як частину глобальної проблеми логістичного ланцюжка руху вантажів від виробника до споживача. При цьому повинні враховуватися фактори, що визначають переваги кожного виду транспорту – як явні за технологією доставки вантажу, так і пов'язані з особливістю вантажу. У цьому випадку особливо важливим є досягнення оптимального співвідношення витрат на реалізацію ефективної технології взаємодії видів транспорту та якості

наданого обслуговування. Очевидно, що вантажовласника цікавлять мінімальні терміни доставки, максимальна схоронність вантажу, зручність приймання вантажу до перевезення, можливість достовірного інформаційного забезпечення. Тому формування раціональної технології функціонування терміналу за участю декількох видів транспорту має також базуватися на запитах і потребах вантажовласника.

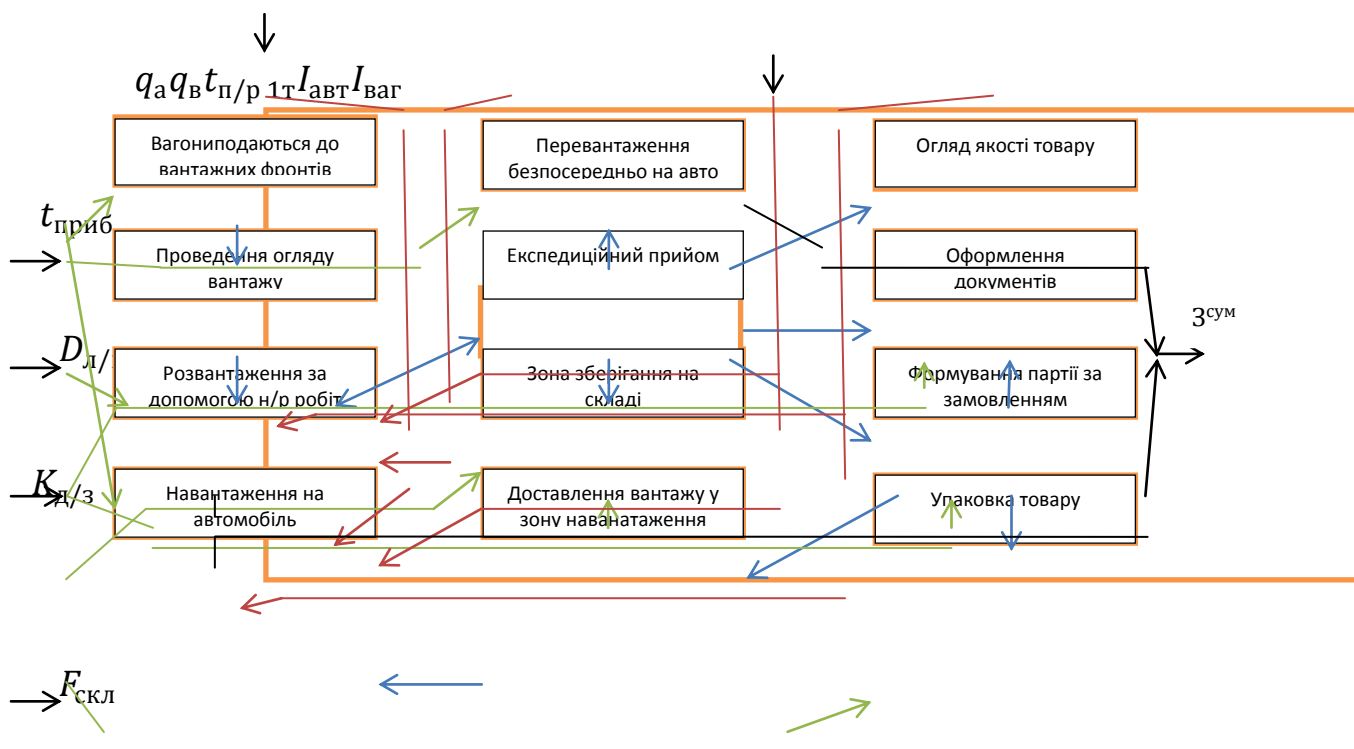


Рис. 1 – Модель взаємодії автомобільного та залізничного транспорту на терміналі:  $q_a$  – вантажність автомобіля, т;  $q_v$  – вантажність вагона, т;  $I_{авт}$  – інтервал підходу автомобілів, год.;  $I_{ваг}$  – інтервал підходу вагонів, год.;  $t_{приб}$  – час прибуття, год.;  $D_{л/п}$  – данні о локомотивах та поїздах;  $K_{д/з}$  – кількість договорів та заявок, од.;  $F_{скл}$  – площа складу, м<sup>2</sup>;  $Z^{сум}$  – сумарні витрати, грн.

Метою досліджень є підвищення ефективності функціонування терміналу за рахунок раціоналізації технолого–логістичних параметрів взаємодії автомобільного та залізничного транспорту. Процес взаємодії автомобільного та залізничного транспорту на терміналі представлено у



вигляді кібернетичної моделі «білої скрині» (рис. 1) з урахуванням стохастичних характеристик.

Перспективою подальших досліджень є розробка математичної та ситуаційної моделі процесу взаємодії автомобільного та залізничного транспорту на терміналі, яка дозволить врахувати вимоги всіх учасників логістичного ланцюжка доставки вантажу.

**Bondarieva I.V., Chamas R.**

*National University of Pharmacy, Kharkiv, Ukraine*

**Study the effectiveness of the existence of pharmacy of hormonal drugs**

fmm@nuph.edu.ua

Today, very high competitiveness between pharmacies on the pharmaceutical market of Ukraine. Pharmacies should conduct SWOT-analysis, which reveals its strengths and weaknesses, determine its place in the market environment, the advantages or disadvantages in comparison with the competitors.

The aim of this work is to study the effectiveness of the existence of pharmacy of hormonal drugs.

SWOT-analysis of pharmacy of hormonal drugs was held. The pharmacy has a large number of strengths, including its specialty – hormones that are available in a large range, this specialized pharmacy – is the only one in town; to other strengths belong morbidity of the population; image of pharmacy, system of remuneration and encouraging of employees; stable relationships with suppliers; highly qualified personnel. Promising are opportunities of pharmacy: real opportunities to expand marketing strategies with the entry of new drugs; the possibility of applying different tactics of pricing; price competitiveness; the demographic structure of the population; state of health; market share; reducing the cost of turnover hormonal medicines; increasing range of hormonal medicines; system of remuneration and promotion of employees. It should not be forgotten,

and threats such as the low solvency of the population; constant growth rate of inflation; instability of the financial situation of the buyers; low pensions; the emergence of new competitors; rising unemployment; minimum social benefits to the population; decline in imports and sales of the range of hormonal drugs. Pharmacy should pay attention to the weaknesses and consider their policies in respect of each item to make the most of their reduced: presence of competitors; shortcomings of the system of compulsory health insurance.

Thus, the SWOT-analysis of pharmacy of hormonal drugs was conducted, its strengths, opportunities, weaknesses and threats were determined.

**Вороненко Д.В.**

*Українська військово-медична академія, Київ, Україна*

**Нові виклики у менеджменті фармацевтичних підприємств у відповідності до проекту Ліцензійних умов провадження діяльності з обігу лікарських засобів**

[ggoffman@i.ua](mailto:ggoffman@i.ua)

**Вступ.** 15 грудня 2016 року Державною службою з лікарських засобів та контролю за наркотиками було винесено на громадське обговорення проект постанови Кабінету міністрів України «Про внесення змін до Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва, оптової, роздрібної торгівлі та імпорту лікарських засобів» (далі — Ліцензійні умови). 13 січня 2017 року до обговорення долучилось Міністерство охорони здоров'я України. На думку авторів, постанова дозволить гармонізувати законодавство України із законодавством ЄС, у тому числі в частині ввезення лікарських засобів та чіткого визначення імпортерами — закордонних виробників або уповноважених ними представників.

**Мета дослідження:** проаналізувати положення проекту Ліцензійних умов, що стосуються менеджменту фармацевтичних підприємств та загальних питань з фармацевтичного забезпечення населення.

**Методи дослідження:** системний аналіз, бібліографічний пошук.

**Результати дослідження та їх обговорення.** Проект Ліцензійних умов містить низку змін у сфері обігу лікарських засобів та виробів медичного призначення. Зокрема, враховано наступні положення:

- 1) Постанова КМУ від 09.11.2016 р. № 863 «Про запровадження відшкодування вартості лікарських засобів», яка з 1 квітня 2017 року регулюватиме відшкодування вартості лікарських засобів під час амбулаторного лікування осіб, що страждають на серцево-судинні захворювання, цукровий діабет II типу, бронхіальну астму;
- 2) передбачено збільшення терміну зберігання документів з інформацією про придбаний лікарський засіб ліцензіатом, що провадить діяльність з роздрібною торгівлю лікарськими засобами, з 3 до 5 років;
- 3) виключено положення про вимогу наявності сертифіката GDP (Good Distribution Practice) для дотримання якості дистрибуції лікарських засобів ліцензіатом.

Інтеграція постанови № 863 в роздрібну діяльність фармацевтичних підприємств може викликати нові завдання для організації категорійного менеджменту в аптечних закладах. При наявності належного механізму реімбурсації (наразі він відсутній) вартості вказаних в постанові лікарських засобів, для аптек та представників-мерчандайзерів виникає питання доцільності виділення лікарських засобів, вартість яких підлягає відшкодуванню, в окрему групу задля кореляції можливих втрат у плановому виборі та більшому акцентуванні на інших групах товарів аптечного асортименту.

Фактична наявність в аптечних закладах лікарських засобів, включених до постанови № 863, регулюється пунктом 27 проекту Ліцензійних умов: «Ліцензіат, який здійснює діяльність з оптової та/або роздрібною торгівлю

лікарськими засобами, забезпечує наявність в аптечних закладах лікарських засобів з метою їх реалізації за переліком міжнародних непатентованих назв лікарських засобів, вартість яких підлягає відшкодуванню, згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2016 р. № 863 «Про запровадження відшкодування вартості лікарських засобів»».

Ще одним аспектом, що впливає на менеджмент, є включене до прийнятих наразі Ліцензійних Умов положення про наявність в ліцензіата сертифікату GDP для забезпечення якості лікарських засобів на усіх етапах ланцюга виробництва та дистрибуції. Отримання даного сертифікату, по-перше, вимагає від ліцензіату вартісних і часових витрат; по-друге, ліцензіат повинен наймати уповноважену особу, ознайомлену зі стандартом GDP або окремого спеціаліста з дотримання стандартів належних практик.

В п.165 проекту Ліцензійних Умов («Ліцензіат, який провадить діяльність з роздрібною торгівлю лікарськими засобами») перелічено кваліфікаційні вимоги до уповноваженої особи (вища освіта, стаж роботи за спеціальністю «Фармація» від двох років, сертифікат провізора-спеціаліста, відповідна категорія), однак відсутнє роз'яснення щодо того, хто повинен слідкувати і відповідати за дотриманням стандарту GDP на підприємстві: уповноважена особа з сертифікатом знання належних практик чи конкретний спеціаліст з дотримання цих практик.

**Висновки.** Проект Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва, оптової, роздрібною торгівлю та імпорту лікарських засобів уточнює деякі аспекти регулювання діяльності фармацевтичних підприємств та аптечних закладів. Він гармонізується з Конституцією України, Законами «Про лікарські засоби», «Про ліцензування господарської діяльності» та «Про основи законодавства України про охорону здоров'я», законодавством ЄС в частині ввезення лікарських засобів та визначення імпортерами закордонних виробників.

Важливою частиною запропонованих Ліцензійних умов є постанова КМУ від 09.11.2016 р. № 863 «Про запровадження відшкодування вартості

лікарських засобів», що закликає регулювати вартість соціально важливих лікарських засобів відповідно до переліку, вказаному в додатку до постанови.

Відкритим наразі залишається питання визначення розміру відшкодування вартості вищевказаних лікарських засобів та затвердження механізму реімбурсації шляхом цільової субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам.

**Гулягіна О.С.**

*Полоцкий государственный университет, Полоцк, Республика Беларусь*

**Цепь поставок: моделирование с помощью сетей Петри**

На сегодняшний день в условиях обострения конкуренции на рынках товаров и услуг, ускорения процессов глобализации и интеграции в экономике доставка и сырья, и готовой продукции обходится предприятиям по-прежнему дорого, осуществляется по времени долго и ненадежно. Преодолеть эти трудности может позволить более тесная интеграция организаций в логистические цепи на основе анализа выполняемых бизнес-процессов. Построение эффективных логистических цепей сегодня – один из мощных драйверов экономического роста страны. В рамках таких цепей осуществляются операции не только по управлению движением материального потока, но и поддержка рационального уровня запасов, управление складированием, планирование производства товара, оказание сервиса и др. Существующие методы управления уже не в состоянии решать сложные задачи рационализации хозяйственных связей традиционными способами. На помощь приходят экономико-математические модели, которые учитывают распределительный характер логистических цепей, адекватны таким цепям и позволяют описывать их, анализировать их поведение в терминах одновременно возникающих событий и параллельно развивающихся процессов.

В настоящее время известен ряд технологий, предназначенных для моделирования бизнес-процессов. Наиболее широкое применение в практике зарубежных и отечественных предприятий получили CASE-технологии. В их числе Aris, Rational Rose, BRWin, ERWin, Oracle Designer и некоторые др. К технологиям этого типа относятся средства моделирования на основе аппарата сетей Петри. Понятие сетей Петри было впервые введено в 1962 году К. А. Петри для описания асинхронных алгоритмов, моделирования поведения параллельных вычислительных и коммуникационных систем, а также сетевых протоколов. Сети Петри предназначены для моделирования систем, состоящих из множества взаимодействующих друг с другом компонентов. При этом компонента сама может быть системой. Следовательно, аппарат сетей Петри может быть использован при моделировании альтернативных бизнес-процессов на предприятии, а также в построении цепи взаимосвязанных организаций, участвующих в производстве и продвижении какого-либо продукта, то есть в построении цепи поставок.

В рамках представленных тезисов освещены основные положения разработанной нами методики моделирования цепи поставок (для химической продукции), которая предусматривает выполнение пяти этапов. На первом этапе происходит построение сети Петри для процесса формирования цепи поставок. На втором этапе проводится проверка корректности построения сети Петри на основе ленты достижимости. На третьем этапе происходит преобразование построенной сети Петри в схему процесса формирования цепи. На четвертом этапе – детализация операций моделируемого процесса формирования цепи. На пятом этапе – формирование оптимальной цепи поставок [1], [2].

Рассмотрим данную методику на примере формирования цепи поставок в части закупочной деятельности. На первом этапе формируется сеть, которая позволяет реализовать три способа доставки: силами поставщика, покупателя (фокусной организации) или при участии аутсорсинговой

компании. Кроме того, сеть предусматривает вероятность транзитной или же складской поставки. Отметим, что данная сеть предполагает наличие баз данных потенциальных поставщиков и транспортных компаний.

Построенная сеть Петри, с учетом проведенного анализа ее корректности, преобразуется в схему процесса. Процесс «запускается» входящим потоком (поступившая на коммуникационную платформу заявка), а завершается выходящими потоками (заявка выполнена предприятием-производителем, им же осуществлена транспортировка; заявка выполнена торговой организацией, транспортировка осуществлена транспортной компанией и др.).

Далее проводится детализация операций. Она выявит последовательность выполнения действий, в ходе которых заявки, обладающие определенным набором характеристик, преобразуются в конкретных операциях, а так же передаются от одних операций к другим.

На последнем этапе формируется оптимальная цепь поставок. Из базы данных потенциальных поставщиков выбирают наиболее подходящего контрагента по таким критериям, как размер заказа, максимальная граница допустимой цены, условия оплаты, максимальное расстояние до поставщика, территориальное расположение поставщика. В случае, когда под установленные критерии подходит несколько поставщиков, выбирается наилучший в результате расчета интегральной оценки эффективности. Каждое состояние определяется соответствующей характеристикой либо набором характеристик объекта (заявки). Так переходы между состояниями активизируются условиями, которые выражаются характеристиками – логическими переменными с использованием выражений <истина> и <ложь>. При этом есть внутриоперационные и межоперационные преобразования.

Использование предложенной методики позволяет повысить производительность труда в цепи, ускорить процесс доведения продукции до конечного потребителя и усилить обоснованность принятия управленческих решений на предприятиях.

## Литература

1. Полещук, И.И. Моделирование логистической цепи поставок химической продукции в регионе с помощью сетей Петри / И. И. Полещук, О. С. Гулягина // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – №2(109). – С. 41 - 49.

2. Гулягина, О. С. Моделирование цепи поставок химической продукции на базе инструментария сетей Петри / О. С. Гулягина // Проблемы управления. Серия А. Экономические науки. Социологические науки. Психологические науки. – 2016. – №4(61). – С. 98-102.

**Громовик Б.П., Мірошнікова І.О.**

*Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького  
КЗ ЛОР «Обласна база спеціального медичного постачання», Львів, Україна*

**Термінологічна сутність освітньої логістики**

[hromovyk@gmail.com](mailto:hromovyk@gmail.com)

**Вступ.** На початку ХХІ століття сформувався новий науковий напрям - освітня / педагогічна логістика (англ. educational logistics) (далі – ОЛ). Нині проходить процес наукового усвідомлення та методологічного наповнення теорії ОЛ, що визначає важливість дослідження цього напрямку, зокрема це стосується понятійно-термінологічного апарату.

**Мета роботи** – визначення, уточнення та конкретизація сутності поняття «ОЛ».

**Матеріали і методи дослідження.** Матеріалами дослідження були 15 джерел наукової літератури, в яких виявлено 17 трактувань терміну «ОЛ». В якості методу використаний дефініційний аналіз. У процесі дослідження виходили з погляду терміну «логістика», під яким розуміємо науку управління наскрізними матеріальними і нематеріальними потоками окремих



організацій чи галузі в цілому для максимально можливого задоволення потреб споживачів при зменшенні (раціоналізації) сукупних витрат.

**Результати дослідження.** Встановлено, що ОЛ як сфера отримання, вироблення і систематизація нових знань уточнена в 6 або 35,3 % визначеннях. На управлінському аспекті акцентують 11 або 64,7 % термінів. Майже дві третіх (12 або 70,6 %) тлумачень звертає увагу на потоки, серед яких згадуються інформаційні (шість разів), освітні/педагогічні (тричі), потоки знань, людські та матеріальні (кожні - двічі). По одному разу зазначаються потоки психології, навчання, здоров'я, обладнання, фінансові. У 4 або 23,5 % трактуваннях замість потоків вказуються освітні функції і процеси.

Для 6 або 35,3 % термінів характерна результативна сторона ОЛ, а саме: підвищення ефективності освітньої діяльності загалом; оптимізація освітнього процесу; забезпечення якості освітньо-виховного процесу з урахуванням специфіки обраної професії; задоволення потреб замовників і підвищення привабливості вищого навчального закладу (ВНЗ), а значить, розвиток ВНЗ і зростання його конкурентоспроможності; підвищення ефективності освітньої діяльності та оптимізацію витрат; відповідність до вимог ринку. Лише одне тлумачення присвячено оптимізації витрат на освітню діяльність.

Необхідно зазначити, що два або 11,7 % трактування, в яких йдеться про управління структурно-функціональними компонентами ВНЗ та характером їх взаємозв'язку і взаємодії, а також про раціональну організацію освітніх функцій і процесів, не мають жодного відношення до ОЛ, позаяк нівелюють її найважливіший аспект – управління потоковими освітніми процесами.

Таким чином, термінологічні визначення поняття ОЛ відрізняються неоднозначністю та багатоваріантністю вкладеного в них змісту. У значні мірі це веде до спрощення та обмеження розуміння сутності ОЛ, що вимагає мультиплікативного підходу до її визначення. Відсутність єдиного погляду

на суть ОЛ уможливило власне тлумачення цього поняття. На нашу думку, ОЛ – це міждисциплінарний науковий напрям на перетині педагогіки і логістики, який спрямований на управління наскрізними потоками знань, умінь, компетентностей і навчання, а також наскрізними матеріальними, кадровими і фінансовими потоками окремих ВНЗ чи освітньої галузі в цілому з метою забезпечення якості освітньої діяльності з урахуванням специфіки обраної професії та задоволення потреб роботодавців і підвищення конкурентоспроможності ВНЗ при зменшенні (раціоналізації) сукупних витрат.

**Висновки.** У роботі на підставі дефініційного аналізу 17 трактувань терміну «ОЛ» узагальнено різні підходи до визначення ОЛ, а також сформульовано і запропоноване авторське її тлумачення.

**Деренська Я.М.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Еволюція моделей проектного менеджменту**

kaf.yer@nuph.edu.ua

Базова риса проекту – унікальність – посилює складність управління проектами через нестабільність зовнішнього оточення та непередбачуваність впливу ринкового середовища на успішність впровадження проектів. Розвиток проекту, як динамічної системи, залежить не тільки від складності зовнішнього оточення, а й від спроможності менеджера знижувати ризик, що виникає у проблемних ситуаціях [1].

Співставлення складності зовнішнього оточення і складності проекту дозволило А. Джаафарі побудувати класифікацію моделей проектного менеджменту, яка враховує чотири типи: ad-hoc модель; бюрократична модель; нормативна модель; креативно-рефлексивна модель [2].

Перший тип моделі проектного менеджменту характеризується низьким ступенем складності зовнішнього оточення і незначною складністю проектів (відповідно, й низькою здатністю проектного менеджера знижувати ризики у проблемних ситуаціях). Отже, такий тип моделі здатен працювати в умовах реалізації простих проектів, наявності певного досвіду учасників у виконанні подібних проектів, незначущості зовнішнього впливу на параметри функціонування проекту. Зазвичай, проектна команда формується за ознакою наявності досвіду за технічними аспектами проектних робіт. До переваг ad-hoc моделі можна віднести певну стабільність роботи, можливість застосування шаблонних рішень для подібних проектів, мінімізація часу виконання через відсутність формальних систем і обговорення процесу виконання проекту. Суттєвими недоліками цього типу моделі проектного менеджменту є неможливість її дотримання у мінливому середовищі, виникнення конфліктів з учасниками проекту через необхідність внесення змін у процесі виконання проекту, низький ступінь відповідальності учасників проектної команди (відсутність чіткого регламентування рівня відповідальності за виконання певної роботи певним учасником проектної команди), відсутність системності управління проектними параметрами.

Бюрократична модель характеризується низькою здатністю проектного менеджера знижувати ризики у проблемних ситуаціях, але середнім рівнем складності зовнішнього оточення. Такий тип моделі використовується в умовах тоталітарної командної методики менеджменту підприємства, у межах якої посилюється бюрократичний контроль, адміністративні стягнення, жорсткий облік параметрів виконання проекту. Перевагою бюрократичної моделі проектного менеджменту є саме удосконалення контрольної функції менеджменту, чіткість планування та дотримання проектних параметрів. Проте, такий тип моделі не є гнучким, посилює супротив інноваціям чи змінам проектних параметрів.

До нормативного типу належить значна частина сучасних практичних моделей проектного менеджменту, які впроваджені на підприємствах.

Нормативна модель характеризується середнім рівнем складності зовнішнього оточення, проте високим рівнем здатності проектного менеджера знижувати ризики у проблемних ситуаціях. Успішною ця модель є в умовах стабільності впливу зовнішнього оточення і можливості планування системи управління проектом і бізнес-процесами підприємства. До переваг нормативної моделі проектного менеджменту можна віднести її значну опрацьованість, наявність досвіду використання (статистики виконання проектів, стандартів та методик, алгоритмів прийняття проектних рішень тощо), якість управління проектними змінами, високий рівень професіоналізму проектних менеджерів. Однак, в умовах суттєвого впливу зовнішнього оточення чи зростання рівня його складності можливості усунення конфліктів між проектом і зовнішнім оточенням є обмеженими.

Доволі високим рівнем складності зовнішнього оточення і відповідно високим рівнем здатності проектного менеджера знижувати ризики у проблемних ситуаціях характеризується креативно-рефлексивний тип моделі проектного менеджменту. Ця модель використовується в умовах нестабільності виконання проекту, необхідності постійного внесення змін у сутність проекту (тобто, для креативних проектів, нестандартних чи ненормативних підходів до реалізації інноваційних проектів). Застосування креативно-рефлексивної моделі потребує залучення високопрофесійної проектною команди зі значним досвідом і здатністю швидкого прийняття нестандартних, однак адаптованих до вимог всіх учасників проекту, рішень. Відповідно, суттєвою перевагою цього типу моделі проектного менеджменту є високий професіоналізм проектною команди, здатної до самоорганізації та ефективного доведення проекту до його успішного завершення. Проблемною ознакою креативно-рефлексивної моделі є складність, суттєва нестабільність роботи, необхідність постійного моніторингу зовнішнього оточення (вимог учасників проекту) і перепланування параметрів проекту.

З нашої точки зору, спостерігається певний еволюційний розвиток щодо функціонування зазначених вище моделей, який за рівнем

організаційної зрілості дозволяє віднести ad-hoc модель до 1 рівня, тобто до початкового (нерегламентованого). Підприємства, що знаходяться на 2 рівні організаційної зрілості – рівень індивідуального планування проєктів, тяжіють до бюрократичної моделі проєктного менеджменту. Нормативна модель проєктного менеджменту є характерною для підприємств, що перейшли до 3 рівня організаційної зрілості – рівня управління. Відповідно, креативно-рефлексивний тип моделі проєктного менеджменту застосовується на вищих рівнях організаційної зрілості – рівнях інтеграції та удосконалення (оптимізації).

#### Література

1. Джаафари, Али. Управление проектами в век хаоса, или Изучение профессионализма в XXI веке. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://iteam.ru/publications/project/section\\_35/article\\_1758](https://iteam.ru/publications/project/section_35/article_1758)

2. Jaafari, A. Project management in the age of complexity and change. Keynote paper delivered to PM. Research Conference, Vienna, Austria (organized by PM Group at the Vienna University of Economics and Business Administration). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csbweb01.uncw.edu/people/rosenl/classes/OPS100/Project%20Management%20in%20the%20Age%20Complexity%20and%20Change.pdf>

**Дядюк М.А.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна*

#### **Інтегрований ризик-менеджмент**

Сучасний розвиток систем менеджменту здійснюється на основі стандартизації, однак незважаючи на численні розроблені стандарти для різноманітних систем менеджменту, стандарту для їх інтеграції у загальну систему управління підприємством немає. Практика застосування інтегрованого ризик-менеджменту у діяльності фармацевтичних підприємств

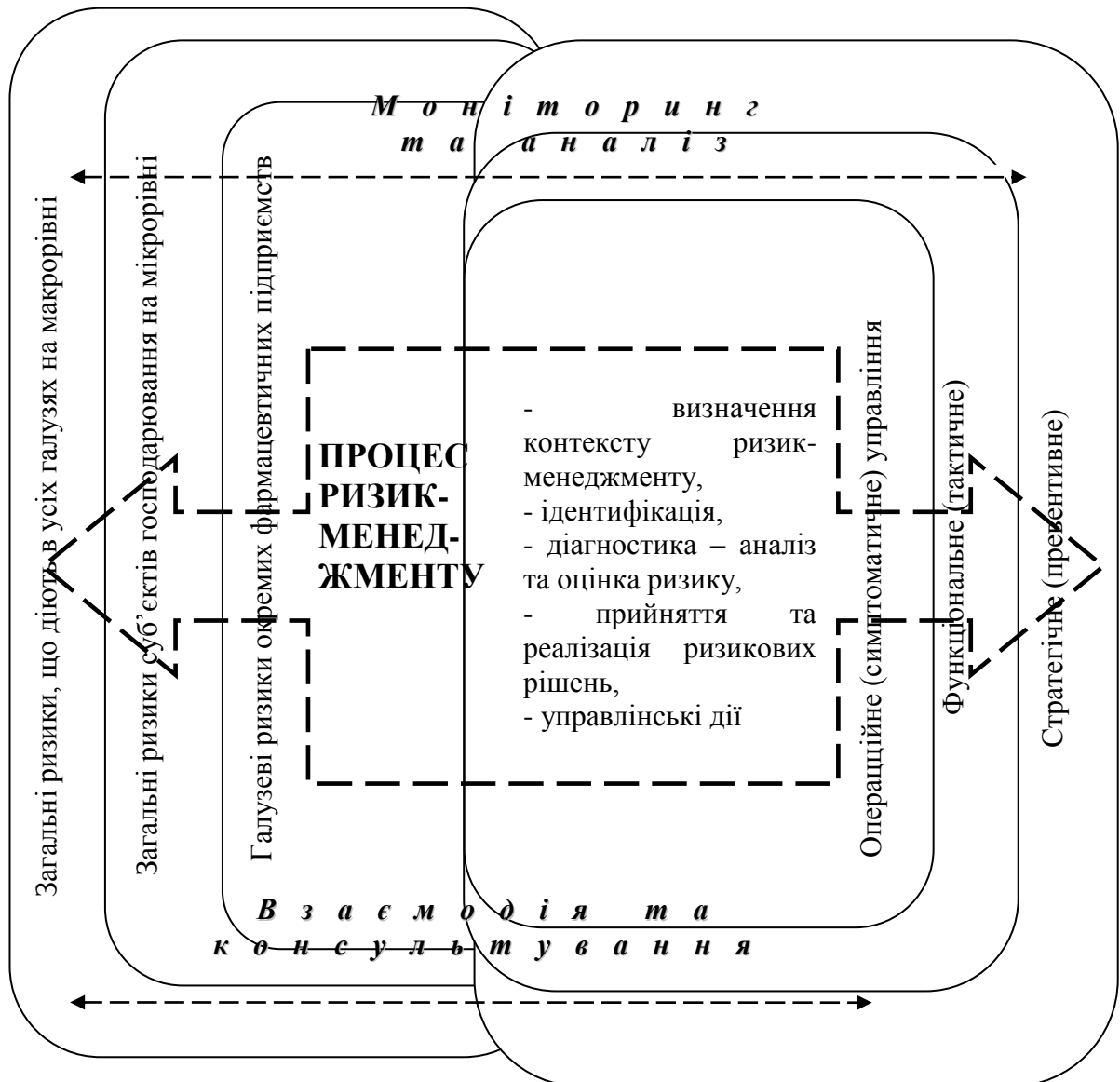
вимагає від них самостійного вирішення наступних задач: визначення основних акцентів інтеграції та забезпечення високого ступеню (повноти) інтеграції систем управління.

Основними акцентами інтеграції є: планування, встановлення цілей, аудит системи менеджменту, збір і аналіз даних, аналіз системи менеджменту, коригувальні та запобіжні дії. Під час розв'язання завдань забезпечення повноти та глибини інтеграції обов'язковими до виконання є процесний, системний принципи, а також принцип постійного вдосконалення систем. Процесний підхід наголошує, що бажані результати досягаються більш ефективно, якщо діяльністю підприємства та пов'язаними з нею ресурсами управляють як процесом. Системний підхід завдяки визначенню, розумінню і управлінню взаємопов'язаними процесами, що відбуваються на підприємстві, як системою, вносить значний вклад в результативність і ефективність діяльності з досягнення поставлених цілей. Вимога постійного поліпшення інтегрованої системи менеджменту міститься в стандарті ISO 9004: 2000: «Для того щоб створити структуру, що забезпечує вдосконалення, найвище керівництво повинне встановити і впровадити процес постійного вдосконалення, який охоплює виробничі і забезпечуючі процеси та іншу необхідну діяльність». У якості інструменту реалізації принципу постійного вдосконалення може бути використаний цикл Демінга (PDCA) – плануй (plan), виконуй (do), перевіряй (check study), дій (act). Цикл PDCA дозволяє підприємству організовано управляти програмами вдосконалення, оскільки він являє логічну послідовність кроків, спрямованих на постійне поліпшення і навчання.

Головним завданням інтегрованого ризик-менеджменту фармацевтичних підприємств (рис. 1) є їхній комплексний захист, як відкритої соціально-економічної системи, від негативного впливу загальносистемних і галузевих ризиків.

Центральною компонентою інтегрованої системи ризик-менеджменту фармацевтичних підприємств є забезпечення перманентної ризикостійкості,

яку, на нашу думку, слід розуміти як безперервну здатність протистояти несприятливим ситуаціям, пов'язаним із ризиком, як у просторовому аспекті – на мезорівні, мікрорівні та безпосередньо в операційній діяльності, так і в динамічному – на стратегічному, тактичному та операційному рівнях прийняття рішень.



**Рис. 1. Система інтегрованого ризик-менеджменту фармацевтичних підприємств (розроблено автором)**

Для цього необхідно, разом із виявленням ризику, дослідженням його причин і чинників та подальшим аналізом, систематично досліджувати можливий вплив та наслідки прояву ризику на результати діяльності підприємства та визначати адекватні превентивні заходи щодо виявлених загроз, способи і джерела компенсації їхньої негативної дії.

Інтеграція процесу ризик-менеджменту із системами стратегічного (превентивного), функціонального (тактичного) та операційного (симптоматичного) управління підприємством, спрямовані на загальні ризики, що діють у всіх галузях на макрорівні, загальні ризики суб'єктів господарювання на макрорівні та специфічні ризики фармацевтичних підприємств – забезпечення умов господарської діяльності, операційні, фінансові, інвестиційні. Між ними має бути забезпечена безперервна взаємодія та консультування на підґрунті систематичного моніторингу та аналізу.

Центральним елементом моделі є інтегрований ризик-менеджмент, що забезпечує функціональний зв'язок просторової та часової складових процесу ризик-менеджменту, необхідний для його вдосконалення.

Перевагами інтегрованої системи ризик-менеджменту по відношенню до роздільного використання різних систем менеджменту є: одержання синергічного ефекту; підвищення якості управління; скорочення витрат у порівнянні з веденням кількох систем управління за рахунок виконання багатьох дій одночасно, наприклад, проведення спільного аудиту; зниження антагонізму між різними системами менеджменту та між відповідальними за них; поліпшення іміджу підприємства.



**Захарченко О.Г.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь,  
Україна*

**Енергетичні потоки в логістичній системі сільськогосподарського виробництва**

[zaharchenko\\_lena@mail.ru](mailto:zaharchenko_lena@mail.ru)

Світовий досвід свідчить, що перехід економіки на ринкові відносини і досягнення конкурентоспроможних позицій вимагає необхідності застосування високоефективних методів управління господарською діяльністю, зокрема, логістики.

На думку Ларіной Р.Р., методи системного підходу (аналізу) є найбільш дієвими та ефективними при рішенні складних проблем формування логістичних систем. Саме системний підхід до аналізу та проектуванню управлінських процесів зумовил виникнення логістичного менеджменту, концептуальною основою якого є комплексність управління потоками з моменту їх виникнення до моменту повного споживання.

Управління енергетичними потоками спрямовано на координацію планування і поточної діяльності в сфері забезпечення енергоресурсами аграрного виробництва в тісному зв'язку з технологічним процесом (рис.1).



Рис.1. Схема управління енергетичним потоком

*Джерело: розроблено автором*

Аграрний логістичний ланцюг виглядає наступним чином: постачання – зберігання – виробництво – зберігання готової продукції – розподіл – транспортування – споживання (переробка). На кожному етапі відбувається споживання енергоресурсів. Згідно логістичного підходу необхідно відмовитись від ізольованого розгляду споживання енергетичних ресурсів і по критерію мінімуму суми затрат енергоресурсів, який базується на оптимальному значенні кожного з додатків розглядати цільову функцію в такому вигляді:

$$f(E) = \min( E_{пост} + E_{збер} + E_{вир} + E_{збгп} + E_{розп} + E_{трансп} + E_{спож} ) \quad , \quad (1)$$

де  $E_{пост}$  - кількість спожитої енергії в процесі постачання, кг у.п.;

$E_{збер}$  - кількість спожитої енергії в процесі зберігання засобів виробництва, кг у.п.;

$E_{вир}$  - кількість спожитої енергії в процесі виробництва, кг у.п.;

$E_{збгп}$  - кількість спожитої енергії в процесі зберігання готової продукції, кг у.п.;

$E_{розп}$  - кількість спожитої енергії в процесі розподілу, кг у.п.;

$E_{трансп}$  - кількість спожитої енергії в процесі транспортування, кг у.п.;

$E_{спож}$  - кількість спожитої енергії в процесі споживання, кг у.п.

Управління енергетичними потоками в сільському господарстві включає в себе своєчасне забезпечення процесу виробництва енергетичними ресурсами і оптимальне їх використання, а також запровадження енергозберігаючих заходів на всіх етапах.

Аграрна логістика як комплексне управління матеріальними та енергетичними потоками в межах системи має ґрунтуватись на таких принципах.

1. Розгляд руху енергетичних ресурсів від первинного джерела до виробника сільськогосподарської продукції в якості єдиного енергетичного потоку, який передбачає забезпечення виконання таких процесів, як транспортування, завантаження, розвантаження, переміщення, складування, зберігання засобів виробництва та продукції сільського господарства, а також забезпечення всіх технологічних процесів сільськогосподарського виробництва.

2. Впровадження організаційно-управлінських механізмів координації дій спеціалістів різних служб, що беруть участь в управлінні енергетичним потоком і потоками інших матеріальних ресурсів. Результат залежить від того, наскільки успішно вдається зв'язати в систему здійснення комплексу заходів щодо раціоналізації тари, уніфікація вантажних одиниць, удосконалення складування, оптимізації розміру замовлень енергетичних та матеріальних ресурсів, вибору найвигідніших маршрутів переміщення енергетичних, матеріальних ресурсів та сільськогосподарської продукції.

**Исайчикова Н.И.**

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь*

**Использование Интернета в системе маркетинга современного предприятия**

Информационная сфера превращается в системообразующий фактор жизни людей, обществ и государств. Усиливается роль и влияние средств массовой информации и глобальных средств коммуникации на экономическую, политическую и социальную ситуацию страны.. Использование современных технологий и средств связи позволяет обеспечить доступность услуг по поиску, получению, передаче и распространению информации как для организаций, так и для населения.

Интернет-маркетинг – это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение.

Сегодня эффективность маркетинга в сети очень высока, особенно для тех категорий товаров, целевая аудитория которых молодые люди, живущие в крупных городах. Прирост новых пользователей в социальных сетях увеличивается в арифметической прогрессии. Даже деловые коммуникации постепенно переходят в интернет. Все чаще интернет-маркетинг начинает использоваться как реальный и эффективный инструмент воздействия.

Интернет обладает уникальными характеристиками, значительно отличающимися от характеристик традиционных инструментов маркетинга. Одним из основных свойств среды Интернета является ее гипермедийная природа, характеризующаяся высокой эффективностью в представлении и усвоении информации, что значительно повышает возможности маркетинга в усилении взаимосвязи предприятий и потребителей.

Кроме того, роль, выполняемая Интернетом, не ограничивается только коммуникативными функциями, а также включает в себя возможность заключения сделок, совершение покупок и проведение платежей, придавая ему черты глобального электронного рынка.

Рисунок иллюстрирует возможности использования Интернета в системе маркетинга современного предприятия [1].

Использование Интернета привносит новые особенности и преимущества по сравнению с маркетингом, основанном на традиционных технологиях. К ним можно отнести:

- переход ключевой роли от производителей к потребителям;
- глобализация деятельности и снижение транзакционных издержек;
- высокая эффективность коммуникативных свойств Интернета обеспечивает возможность сокращения времени на поиск партнеров, принятие решений, осуществление сделок, разработку новой продукции, и т. д.

- персонализация взаимодействия и переход к маркетингу «друг-другу».

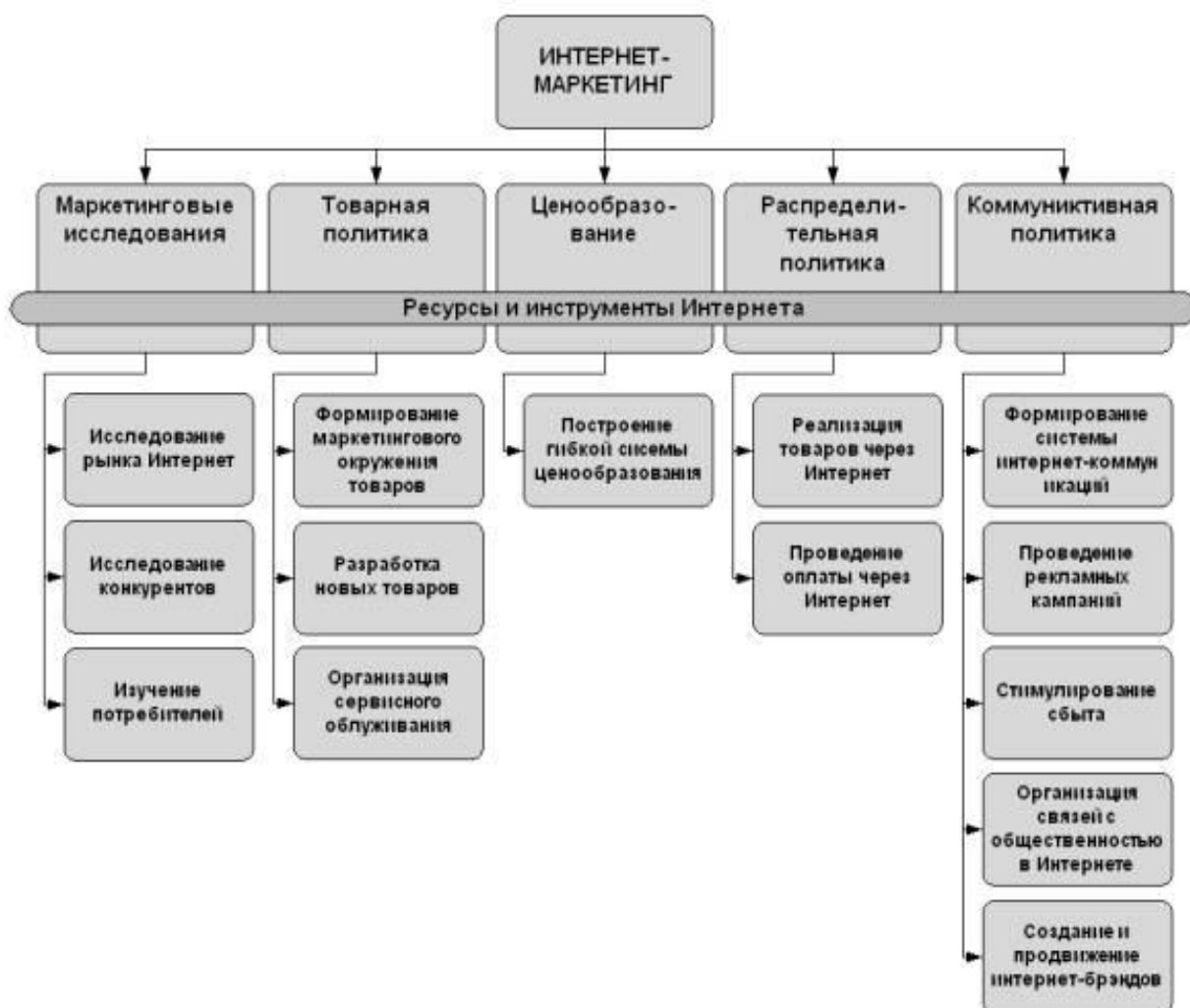


Рисунок - Возможности использования Интернета в системе маркетинга предприятия

В результате Интернет позволяет перейти от массового маркетинга к маркетингу «друг-другу». В таблице приведены данные по сравнению характеристик массового маркетинга с маркетингом «друг-другу» [2].

Таблица - Сравнение массового маркетинга и маркетинга «один-одному»

| <b>Массовый маркетинг</b> | <b>Маркетинг «один к одному»</b>      |
|---------------------------|---------------------------------------|
| Усредненный покупатель    | Отдельный покупатель                  |
| Анонимность покупателя    | Характеристики покупателя             |
| Стандартный продукт       | Специальное маркетинговое предложение |
| Массовое производство     | Специальное производство              |
| Массовое распределение    | Индивидуальное распределение          |
| Массовая реклама          | Индивидуальное обращение              |
| Массовое продвижение      | Индивидуальные стимулы                |
| Одностороннее обращение   | Двусторонние обращения                |
| Масштабная экономика      | Целевая экономика                     |
| Доля рынка                | Доля покупателей                      |
| Все покупатели            | Потенциально прибыльные покупатели    |
| Привлечение покупателей   | Удержание покупателей                 |

Таким образом, Интернет оказал и продолжает оказывать очень сильное влияние на формирование и развитие мирового информационного сообщества. Как социальное явление Интернет – глобальное средство коммуникаций, обеспечивающее обмен текстовой, графической, аудио- и видеoinформацией и доступ к онлайн-услугам без территориальных и национальных границ. Это эффективный инструмент исследований, развития торговли и бизнеса, воздействия на аудиторию. Технологические возможности Интернет, обуславливают быстрое развитие мирового информационного сообщества. А с его развитием меняются и подходы к управлению бизнесом и маркетингом как одним из его составных частей. Интернет – это только один из маркетинговых инструментов, т.е. еще один маркетинговый канал в общем комплексе маркетинга предприятия.

#### Список литературных источников

1. Успенский, И.В. Интернет как инструмент маркетинга / И.В. Успенский. – Санкт-Петербург: БХВ–Санкт-Петербург, 2000. – 256 с.
2. Холмогоров, В. Интернет-маркетинг. Краткий курс / В. Холмагоров. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 208 с.

**Капустник С.К.**

*Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,  
Харків, Україна*

**Застосування методу теорії ігор для обґрунтування стратегічних рішень підприємства**

sergey\_kapustnik@ukr.net

В умовах зростання конкурентної боротьби як на внутрішньому ринку, так і на експортних напрямках, перед вітчизняними підприємствами постає проблема щодо обґрунтування і прийняття стратегічних управлінських рішень з урахуванням фактору ризику. В процесі розробки корпоративної та функціональних стратегій, особи, що приймають рішення (ОПР), опиняються у так званій ситуації конфлікту. Конфліктною називається ситуація, коли стикаються інтереси двох чи більше сторін, які мають суперечливі цілі, причому виграш кожної зі сторін залежить від того, як поведуться інші [2, с.117]. Стратегічні рішення в умовах конфлікту завжди пов'язані з ризиком, тому ОПР необхідно зменшити ступінь протидії, що у свою чергу, знизить ступінь ризику. Математичний апарат для вибору відповідного управлінського рішення (зокрема – стратегічного характеру) в ситуації конфлікту сформований у теорії ігор [2]. Суть теорії ігор, для умов застосування в економіці, полягає в тому, щоб допомогти зацікавленим сторонам зрозуміти та передбачити те, що буде діятися в економічному інтер'єрі (економічному контексті) [1].

Ситуація, у якій необхідно прийняти стратегічне рішення називається «грою». Для цілей оцінювання ризику, в якості «гравців» розглядаються суб'єкти господарювання – сторони конфлікту. Розв'язання гри зводиться до формалізації стратегій гравців, вибору оціночного критерію, складанню і аналізу платіжної матриці.

## Критерії прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності

| Назва                                    | Математичне відображення  | Сутність   |
|--|---|--|
| 1  | 2   | 3  |
| Критерій Лапласа                         | $H_A = \max \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_{ij}$  | Ймовірності станів конкурента приймаються рівними, і по кожній стратегії в платіжній матриці визначається середнє значення виграшу. Оптимальною є стратегія, при якій значення середнього виграшу є максимальним   |
| Критерій Байєса                          | $H_A = \max \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_{ij} p_j,$<br>де $p_j$ – ймовірність $j$ -го стану навколишнього середовища  | Доцільно застосовувати в тих випадках, коли відомі ймовірності станів навколишнього середовища. Платіжна матриця доповнюється стовпцем, кожен елемент якого являє собою значення математичного очікування виграшу при виборі відповідної стратегії. Оптимальною вважається та стратегія, при виборі якої, значення математичного очікування виграшу є максимальним         |
| Критерій Вальда                          | $H_A = \max_i \min_j a_{ij},$<br>$H_A = \min_i \max_j a_{ij}$   | Оптимальною є стратегія, при якій мінімальне значення виграшу є максимальним - критерій максимуму, або максимальне значення програшу є мінімальним - критерій мінімуму   |
| Критерій максімуму (крайнього оптимізму) | $H_A = \max_i \max_j a_{ij}$  | Визначається стратегія, при якій максимальне значення виграшу є максимально для кожного стану конкурента. Найкращим визнається рішення, при якому досягається максимальний виграш  |
| 1  | 2   | 3  |
| Критерій Гурвіца                         | $H_A = \max_i \{ q \min_j a_{ij} + (1-q) \max_j a_{ij} \},$<br>де $0 \leq q \leq 1$   | Вибір рішення регулюється ступенем оптимізму ( $q$ ). При виборі рішення з двох альтернатив: песимістичною оцінкою за критерієм Вальда ( $q=1$ ) і оптимістичною оцінкою за критерієм крайнього оптимізму ( $q=0$ ), раціонально дотримуватися проміжної позиції ( $q=0,5$ )   |
| Критерій Ходжа-Лемана                    | $H_A = \max_i \{ u \sum_{i=1}^n a_{ij} p_j + (1-u) \min_j a_{ij} \},$<br>де $u$ – параметр достовірності інформації про ймовірності станів навколишнього середовища | Використовує суб'єктивні показники: розподіл ймовірностей (за критерієм Байєса), ступінь оптимізму (за критерієм Гурвіца). Матриця виграшів доповнюється стовпцем, складеним із середніх зважених (з вагою - $u$ ) математичних очікувань і найменшого результату кожного рядка. Відбираються ті варіанти рішень, в рядках якого стоїть найбільшого значення цього стовпця |



Матрична форма (платіжна матриця, матриця виграшів) являє собою таблицю, в якій рядками є можливі стратегії підприємства (гравця А), стовпцями – можливі стратегії конкурента (гравця В), а значеннями, що лежать на перетині рядків і стовпців, – результати «гри» ( $a_{ij}$ ).

Відмінність між прийняттям рішень в умовах ризику і невизначеності полягає в тому, що в умовах невизначеності ймовірнісний розподіл відповідних параметрів навколишнього середовища – невідомий, або не може бути визначений. Для вибору оптимального рішення в таких умовах, застосовуються критерії, що забезпечують певний гарантований виграш (або мінімальний програш) незалежно від стану оточення, підприємства-конкурента. Ці критерії (табл.1) відрізняються за ступенем консерватизму, який проявляє ОПР в умовах невизначеності.

Акцентуючи увагу на факторі ризику, слід виокремити критерій Севіджа, вибір стратегії за яким є аналогічним критерію Вальда, але з тією відмінністю, що гравець (ОПР) керується не платіжною матрицею, а матрицею ризиків R:

$$H_R = \min_i \max_j r_{ij} \quad (1.1)$$

Тобто, ризиком ОПР при використанні ним стратегії  $A_i$  при стані середовища (конкурента)  $B_j$  є різниця між виграшем, який гравець (ОПР) отримав би, якби він знав, що станом середовища буде  $B_j$ , і виграшем, який гравець отримає, не маючи цієї інформації.

Таким чином, вибір для прийняття стратегічних рішень одного з вищенаведених критеріїв визначається наявністю або відсутністю додаткової інформації про стан навколишнього середовища (підприємств-конкурентів) і необхідну кількість реалізації рішень.

Перелік використаних джерел:

1. Губко М. В. Теория игр в управлении организационными системами / М. В. Губко, Д. А. Новиков. – М.: Синтег, 2002. – 148 с.

2. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : навч. посіб. / Т. С. Клебанова, О. В. Мілов, С. В. Мілевський та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 273 с.

**Карпенко А.Ф.**

*Гомельский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»,  
Гомель, Республика Беларусь*

### **Собственные источники энергии в экономике Беларуси**

Построение стабильной и сильной экономики в Беларуси во многом зависит от эффективного использования природных ресурсов, энергии и состояния окружающей среды. Известно, что уровень жизни населения определяется степенью использования энергетических ресурсов. Степень использования энергоресурсов – это показатель не только и не столько уровня жизни, сколько показатель совершенства применяемых технологий. Рассматривать вопросы энергоэффективности как ключевого элемента в устойчивом развитии страны возможно лишь в тесной связи с энергетическими и экологическими вопросами.

В 2014 году показатель энергоёмкости внутреннего валового продукта в Беларуси составил 0,19 тонны нефтяного эквивалента на 1.000 долларов ВВП, тогда как средняя цифра по ЕС – 0,13 тонны, а в сопоставимой по населению и климату, а значит, и длине отопительного сезона Швеции – вовсе 0,11 тонны. Стало быть, в сравнении с последней мы теряем на каждых 1.000 долларов ВВП примерно 40–50 долларов, а это сразу ведет к удорожанию товара и снижению его конкурентоспособности на внешних рынках.

Выбросы от производств и питающих их электростанций — еще один показатель современной экономики, старающейся быть все более зеленой. Важной характеристикой ВВП становится и его углеродоемкость. В Беларуси

она составляет 0,41 тонны CO<sub>2</sub> на 1.000 долларов ВВП, в среднем по ЕС — 0,2 тонны, в Швеции чуть выше — 0,21 тонны. Получается, что выбросы углерода в нашей стране надо уменьшить вдвое и эту работу предстоит выполнить с учётом того, что в сентябре 2016 года Беларусь ратифицировала Парижское соглашение по климату. Главная же стратегия самого масштабного в истории климатического соглашения — низкоуглеродное развитие. Согласно соглашению Республика взяла на себя обязательство сократить, по сравнению с 1990 годом, выбросы парниковых газов на 28 %.

Одним из основных направлений решения в мире данной энергетической и экологической проблемы является развитие и внедрение возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Ставится задача через ввод в строй новых ветряков, солнечных панелей, биогазовых установок и гидроэлектростанций снизить на килограммы или даже тонны выбросы углекислого газа и уберечь нашу землю от лишнего перегрева. Одновременно ВИЭ по всему миру становятся все более серьезным инструментом конкуренции: уменьшение стоимости и потребления энергоресурсов позволяет снижать и стоимость самих товаров. Самым результативным годом советского периода считается 1990-й. Сегодня энергоёмкость ВВП в Беларуси ниже в 3,3 раза, чем в 1990-м. Тогда, например, в сельском хозяйстве было занято 1 млн 340 тысяч человек, сейчас — 342 тысячи работников. А производят они продукции в полтора раза больше. За сезон село тратило 1 млн 300 тысяч тонн топлива, в настоящее время — 680 тысяч тонн. Если в недалёком прошлом на одного работника производили 4,5 тонны молока, то в последние годы более 21 т.

За период с 1990 года с 8,6 % до 15,7 % выросла доля собственных энергоресурсов в топливно-энергетическом балансе, а на сами ВИЭ по итогам 2016 года приходится 5,7 %. Прирост существенный. Но еще больше предстоит сделать, и довести долю ВИЭ к 2020 году до 6 %.

В Беларуси ВИЭ свою эффективность уже доказали. В структуре ГПО «Белэнерго» эксплуатируется 23 гидроэлектростанции суммарной мощностью 26,3 МВт, не так давно открыт ветроэнергетический парк в

Новогрудском районе мощностью 9 МВт, в филиале Светлогорской ТЭЦ используется попутный газ, поставляемый газоперерабатывающим заводом, в Брагинском и Сморгонском районах введены в эксплуатацию солнечные электростанции, начались поставки электроэнергии и тепла из биогазовых установок, оборудованных на крупных животноводческих комплексах. В общем они и ряд других объектов ВИЭ ежегодно замещают более 300 млн тонн импортируемого природного газа, что позволяет экономить значительные бюджетные средства и одновременно улучшить экологические условия. Всего же таких установок по стране, а не только в ведении «Белэнерго», больше, в том числе 25 тепловых насосов, более 100 фотоэлектрических станций. Все вместе они могут выработать 1,2 млрд кВт-ч в год. Причем, 404,6 млн кВт-ч, приходится на установки с использованием древесного топлива и другой биомассы.

В Беларуси одним из основных потребителей энергии, наряду с другими отраслями экономики, является ЖКХ. Но если промышленные и сельскохозяйственные предприятия давно заинтересованы в возобновляемых источниках энергии, то для частных лиц это пока остаётся не по карману. Солнечные панели на крыше коттеджа и тепловой насос во дворе не могут себе позволить рядовые граждане. В настоящее время это экономически неоправданное мероприятие. Пока электроэнергия относительно дешевая населению нет смысла вкладываться в недешевые установки ВИЭ. Например, для обеспечения квартиры со средним электропотреблением нужную мощность могут дать солнечные панели стоимостью около 6 тыс. долларов. Этой суммы по нынешним тарифам достаточно для оплаты потребляемой электроэнергии на всю жизнь наперед.

В развитых странах, где думают не только об экономике, но и об экологии всё больше вкладывается средств в развитие технологий ВИЭ, а также экономически стимулируется внедрение и использование их в системе ЖКХ. Массовое внедрение ВИЭ ведёт к их удешевлению. Например, по средневропейским расценкам окупаемость ветровой установки там уже не

превышает 4 лет, биогазовой – 6,5, солнечных батарей – варьируется в районе 8 – 9 лет.

Опираясь на опыт европейских стран и думая об экологии, Республика Беларусь начинает свой путь по широкому внедрению и использованию в отраслях экономики ВИЭ.

**Карпенко А.Ф.**

*Гомельский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»,  
Гомель, Республика Беларусь*

**Развитие логистики в Республике Беларусь**

В настоящее время Республика Беларусь расширяет и совершенствует уровень транспортно-экспедиционных и логистических услуг в цепи движения товаров между Европой и Азией. В Беларуси функционируют 37 субъектов хозяйствования, которые оказывают логистические услуги различной направленности и функциональности: пять в Бресте, по одному - в Гомеле и Гродненской области, остальные - в Минском регионе. Из них 19 введены в рамках программы развития логистической системы республики до 2015 г. Реализация мероприятий Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. послужила стимулом многим процессам в бизнесе, науке, образовании. Ее эффективность заключается в строительстве логистических центров, создании новых рабочих мест, привлечении инвестиций в экономику страны и дополнительных грузопотоков. У национального бизнеса сформировалось четкое представление о преимуществах рациональных схем товародвижения на основе организации единого технологического и информационного процесса. Именно программа дала импульс развитию национальной логистики.

Девять логистических центров являются государственными, остальные созданы за счет средств национальных (производственные предприятия, транспортно-логистические компании, логистические операторы, дистрибьюторы, ритейлеры, девелоперы) и иностранных (из Украины, России, Азербайджана, Ирана и Бельгии) инвесторов. Складами временного хранения и таможенными складами располагают на своей территории 13 действующих логистических центров: СООО «Брествнештранс», ОАО «Белмагистральавтотранс», ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцологистик», РТЭУП «Белинтертранс-транспортно-логистический центр», пять логистических центров РУП «Белтаможсервис», СП «Доминик» ООО, СП «Транзит» ООО, ООО «Л-БИТ Групп», ЗАО «Пойнт логистик». Семь логистических центров имеют подъездные пути для обслуживания автомобильного и железнодорожного транспорта, остальные работают только с автотранспортом. Биржевыми складами располагают три логистических центра. Общая площадь складов класса «А» и «В» логистических центров составляет порядка 520 тыс. кв. м. Из них склады общего пользования 402 тыс. кв. м, СВХ и таможенные склады - 82 тыс. кв. м, низкотемпературные и склады-холодильники - 36 тыс. кв. м.

В республике продолжается строительство современных логистических центров, способных оказывать полный спектр логистических услуг, которые могут взять на аутсорсинг у производственных предприятий не свойственные им процессы, что является эффективным путем снижения себестоимости выпускаемой экспортной продукции. Современная логистическая инфраструктура республики прирастает складскими объектами производственных предприятий, а также за счет ввода новых площадей логистическими провайдерами и девелоперами. К окончанию 2017 и 2018 гг. предполагается ввести в эксплуатацию по два логистических центра. Прогнозируется, что в 2017 г. площадь складов класса «А» и «В» составит порядка 730 тыс. кв. м, в 2018 г. достигнет 800 тыс. кв. м. Намечена реализация проекта по созданию логистического центра возле

Национального аэропорта Минск (рассчитан на период до 2021 г.), а также мультимодального транспортно-логистического центра на базе авиаремонтного завода в Орше (ориентирован до 2030 г.).

В общем объеме оказываемых логистическими центрами услуг удельный вес транспортно-логистических центров составляет 46%, торгово-логистических - 22%, логистических операторов на арендуемых площадях - 0,2%. Объем логистических услуг по обработке транзитных грузов на логистических центрах Республики Беларусь превышает 17,1 млн. дол. США.

В целях содействия созданию современной логистической инфраструктуры в Беларуси введены в действие пять государственных стандартов в области логистики.

**СТБ 2047-2010** «Логистическая деятельность. Термины и определения».

**СТБ 2046-2010** «Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию».

**СТБ 2133-2010** «Классификация складской инфраструктуры».

**СТБ 2306-2013** «Услуги логистические. Общие требования процедура сертификации».

**СТБ 2345** «Логистическая деятельность. Требования к профессиональной компетентности персонала исполнителей логистических услуг и процедура сертификации». Устанавливает три уровня/ступени профессиональной компетентности для сертификации персонала логистического оператора: ElogSO- операционная ступень; ELogSE – высшая ступень; ELogST – стратегическая ступень.

Три субъекта хозяйствования - ООО «Евротибас», СП «Транзит» ООО, ООО «Балтспед логистик» - прошли сертификацию логистических услуг на соответствие СТБ 2306-2013 (принцип добровольной сертификации введен с 2013 г.). В Белорусском государственном институте стандартизации и сертификации прогнозируют, что количество компаний, желающих иметь подтвержденный уровень оказываемых логистических услуг, будет расти, это придаст импульс конкурентному рынка логистических услуг, повышению

уровня и укреплению доверия со стороны потребителей. В рамках дальнейшего развития логистической системы предполагается комплексное формирование, расширение складской инфраструктуры и ведомственной логистики, повышение рейтинга Беларуси в индексе эффективности логистики Всемирного Банка (LPI). В настоящее время в Беларуси делается упор на развитие и создание льготных и приемлемых условий работы, чтобы логистические компании могли конкурировать, были заинтересованы прийти на белорусские склады и привести в республику товары, объемы, налоги, финансовые потоки.

**Katerna Olga, Karpun Olga**

*Logistics department, National Aviation University, Kyiv, Ukraine*

### **E-Fulfillment strategies**

Professional cooperation with a full service logistics provider is a fundamental factor of customer retention when you are an internet trader in the B2B / B2C business, or a global player on international markets in the area import / wholesale.

For the optimization of process procedure, it is necessary to using complex IT technology based on the most modern data communication. IT-companies will develop a tailor-made logistics concept in cooperation with clients. This also includes programming data connections and EDI interfaces for information exchange, as well as support and realization during the implementation of internet shops [4].

The fulfillment service takes into account the main factors for optimizing processes and for avoiding misinterpretations and read errors of dispatch data:

1. Acceptance of your dispatch data via interfaces / internet system.
2. Picking using a hand-held scanner and terminal scanner at the packing station.
3. Goods processing / value added service / labeling / packing.



4. Print-out of delivery documents with your logo at accompanies the consignment.
5. Creation of bar codes labels / EAN code.
6. Traceability of goods movements / best before dates / batches.
7. Monitoring of the temperature-controlled warehouse and of the cooling chain.
8. Logistics systems for organic products dealers / Pharmacological goods trade / API's.
9. Ecologically-friendly packing systems, parcel delivery services with CO2 neutral dispatch.
10. IT-controlled feedback of your dispatch data.

Fulfillment service is a service for online shops in the area of logistics and inventory management. In addition to the management and storage of the goods of an online shop, as your fulfillment service, PL providers also takes over the picking of goods, packaging and dispatch of your goods [3]. A fulfillment service provider assumes the complete goods logistics, from order acceptance and customer management and entry into an electronic system to the picking of goods, packaging, franking, dispatch and billing the customer. Use all resources and secure that fulfillment service for the picking of goods, the storage logistics or optimal warehousing.

Let consider advantages and disadvantages of fulfillment for e-shops (fig. 1). The purpose of the Fulfillment Management system is to fulfill orders in accordance with criteria agreed upon between you and your customers. The Fulfillment Management system fulfills orders based upon criteria that you set, which enables you to:

- generate priority order scores and then match available inventory to open orders.
- use service level rules to define fill rates for customer orders and ensure compliance with stated fill rates before releasing orders.
- implement an automated process that fulfills inventory to orders based on the rules.

- review the fulfillment quantities and make necessary changes.

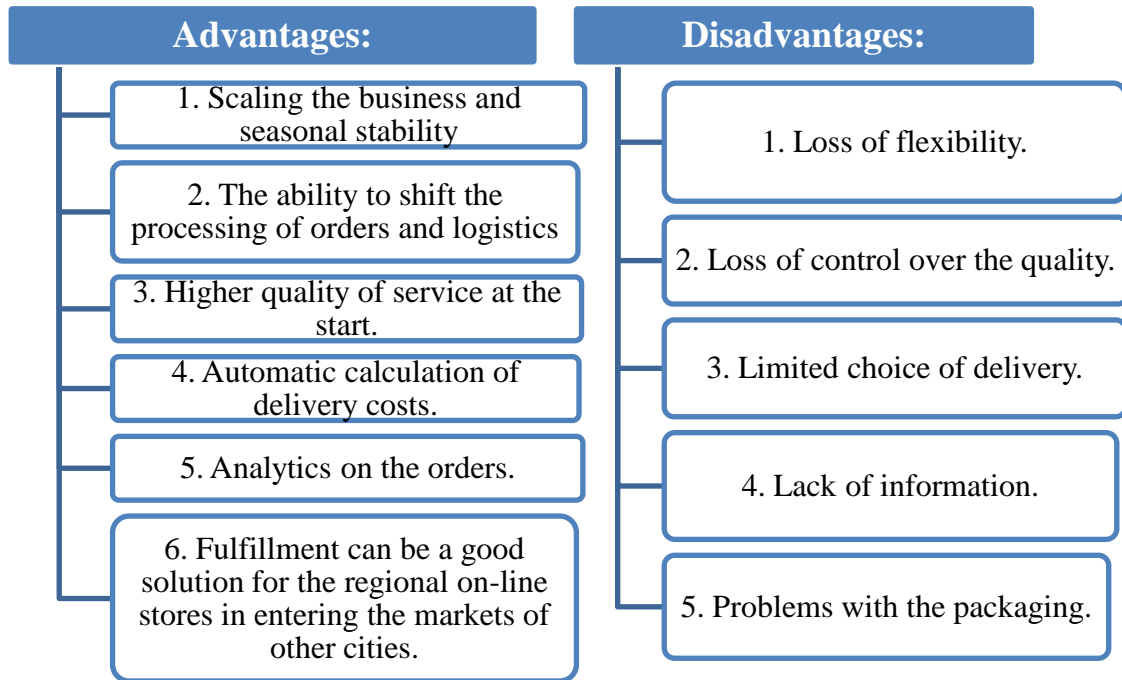


Figure 1 – Advantages and disadvantages of fulfillment for e-shops

In simpler terms, order fulfillment is everything that a seller does from the moment an order for a product is received, to the customer having their purchase in their hands [1, 2]. Order fulfillment also includes the processes involved in receiving products to sell, storing those products, and providing inventory control of those products.

Many new businesses start out performing their own order fulfillment process while the business is small, as this can be cost-effective and a good choice early on when few orders are being handled. As the business grows however, the amount of time that the fulfillment process takes for the company and its employees may become too great, and less cost effective.

## REFERENCES

1. John Wiley & Sons, Inc. Kotnour T. Organizational Learning Practices in the Project Management Environment. 2011. – 590 p.
2. Kerzner H. Project Management Metrics, KPIs and Dashboards: A Guide to Measuring and Monitoring Project Performance. 2011. – 380 p.

3. Milosevic D., Srivannaboon S. Theoretical framework for aligning project management with business strategy. *Project Management Journal*, Vol. 37, No. 3, 2010. – P. 98-110.

4. E-commerce. Access mode: <http://biologisticspartner.com/en/e-commerce-fulfillment/>

**Ковалёв М.Н.**

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь*

**Логистика новой индустрии**

km2.gomel@mail.ru

На смену эпохе постиндустриального развития общества в развитых странах приходит неоиндустриальное информационное общество. Ведущие экономики мира стоят перед выбором стратегий развития на ближайшие десятилетия. В Германии в качестве такой стратегии принята концепция «Индустрия 4.0», в США разрабатывается программа развития промышленного Интернета.

Цель стратегии «Индустрия 4.0» – повышение конкурентоспособности немецкой экономики. Отличительными признаками этой концепции являются широкое распространение Интернета вещей, автоматизация промышленного производства, переход от массового производства к выполнению индивидуальных заказов.

В условиях новой индустрии меняются сущность и содержание маркетинга и основных бизнес-процессов в цепях поставок.

Наиболее важной особенностью логистики в эпоху неоиндустрии является автоматическая удаленная идентификация объектов и их состояния на всех стадиях движения и во всех звеньях цепей поставок.

В маркетинговой деятельности будет происходить смещение акцентов с выявления и удовлетворения массовых потребностей на предсказание и формирование новых потребностей общества, удовлетворение индивидуальных запросов потребителей. Рыночная деятельность базируется на маркетинге взаимоотношений с клиентами.

При разработке нового товара проектируются не только его конструкция и технология изготовления, но он также наделяется памятью и искусственным интеллектом с тем, чтобы «обслуживать» себя на протяжении всего срока службы.

Гибкое автоматическое производство в эпоху неоиндустрии будет способно реализовать индивидуальные онлайн-заказы. Закупки материалов и комплектующих изделий осуществляются в соответствии с этими заказами. В процессе производства происходит идентификация каждого объекта и состояния производственной цепочки, осуществляется интеллектуальное взаимодействие средств производства между собой.

В отличие от традиционных технологий, при которых изготовление детали происходит путем удаления «лишнего» материала, построение детали с использованием аддитивных технологий происходит путем добавления материала (от англ. add – «добавлять»). Наиболее точной из аддитивных технологий является SLA-технология (от Stereolithography Apparatus), или стереолитография, – послойное доведение до твердого состояния жидкого фотополимера с помощью лазера.

Сервисная логистика в неоиндустрии опирается на индивидуальный подход к обслуживанию проданных изделий с учетом «цифровой» истории их создания и потребления. Для сложных товаров программируется автоматическая диагностика механизмов в процессе их эксплуатации и устранение отдельных неисправностей.

Управление возвратными потоками облегчается, благодаря наличию идентификаторов изделий, их составных частей и тары.

Транспортное и складское обслуживание предполагает всеобщую идентификацию грузов, тары, подвижного состава. Широкое использование беспилотных транспортных средств возможно уже в ближайшем будущем. Контроль грузопотоков и состояния грузов в условиях неоиндустрии осуществляются в режиме реального времени.

Указанные особенности маркетинга и основных бизнес-процессов следует учитывать при проектировании и модернизации цепей поставок.

**Онищенко Я.Г.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Сучасна «зелена» логістика**

[oniya-ua@mail.ru](mailto:oniya-ua@mail.ru)

**Вступ.** Сучасне суспільство розвивається в умовах наростаючої кризи взаємин людини і навколишнього природного середовища. В таких умовах виникає необхідність використання «зеленої» логістики. До логістики традиційно відносять планування, виконання та контроль за переміщення і розміщення людей та/або товарів у межах економічної системи для досягнення визначених цілей. Якщо головна функція логістики – це координування видів логістичної діяльності з метою задоволення потреб клієнтів з мінімальними витратами, то в «зеленій» логістиці більше уваги приділяють зовнішнім витратам, пов'язаних зі змінами клімату, забрудненням повітря, води і ґрунту з метою досягнення стійкого балансу між економікою, навколишнім середовищем і суспільством, тобто, ґрунтуючись на екологічно безпечних «зелених» технологіях вирішувати проблеми зниження забруднення довкілля.

**Метою** є дослідження відмінностей впровадження концепцій сучасної «зеленої» логістики, а також рівня розвитку логістичного обслуговування.

**Методом дослідження** є управління логістичним процесом, що включає виробництво, складування, транспортування, управління відходами.

**Результати досліджень.** «Зелені» технології – це інновації, в основі яких лежать принципи сталого розвитку і повторне використання або економія природних ресурсів. «Зелені» технології в даний час знаходяться на стадії свого раннього розвитку, як колись інформаційні технології. Очікується, що розвиток «зелених» технологій за масштабами, силі впливу на зміну структури економіки і майбутніх змін буде порівняно з інформаційними інноваціями, які активно увійшли в наше життя.

До основних «зелених» технологій в логістичній діяльності відносять: відбір постачальників сировини з найменшими витратами невідновлюваних ресурсів; зменшення запасів для скорочення потреби в складських площах; оптимізацію маршрутів транспортування вантажів з метою скорочення викидів шкідливих газів; перехід на дружні до навколишнього середовища види транспорту (водний, залізничний) і скорочення автомобільних перевезень; виключення з логістичного ланцюга проміжних пунктів зберігання і перевалки вантажів; зменшення паперового документообігу.

У дослідженнях вітчизняних вчених зазначається, що логістика має значний потенціал для здійснення екологічного контролю транспортних систем, процесів утилізації продукції, пакувальних матеріалів, контролю і мінімізації забруднення, реалізації процесів енерго- і ресурсозбереження. Вичерпне визначення «зеленої» логістики дали М.Ю. Григорак і Ю.В. Варенко: «...це система заходів, яка передбачає застосування енерго- і ресурсозберігаючих технологій логістики та сучасного обладнання у всіх ланках ланцюга поставок товарів з метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище і підвищення сукупної споживчої цінності продукції для споживачів» [1].

В останні роки серед міжнародних компаній, що успішно реалізують концепцію «зеленої» логістики, можна виділити наступні [2]:

Nord Stream AG (Німеччина) – побудувала екологічний у світі газопровід «Північний потік» з мінімальними викидами CO<sup>2</sup> в атмосферу;

DHL (Німеччина) – впровадила сервіс GoGreen і веде облік викидів CO<sup>2</sup> при транспортуванні всіх вантажів;

UPS Air Cargo, оператор експрес-доставки (США) – використовує машини з гібридним двигуном;

Deutsche Bahn Schenker Rail (Німеччина) – реалізує проект Eco Plus і отримує електроенергію для своїх електровозів з відновлюваних джерел енергії;

Green Cargo Road & Logistics AB (Швеція) – застосовує енергозберігаючі локомотиви;

Toyota (Японія) – широко використовує вітряні турбіни і сонячні панелі для вироблення електроенергії;

K Line, судноплавна компанія (Японія) – розробила інноваційну комп'ютерну систему по оптимізації роботи двигунів на основі моніторингу погодних і гідрографічних умов, що призводить до зменшення шкідливих викидів в атмосферу на 1%.

В цілому по Україні можна виділити наступні перспективні напрямки впровадження «зелених» технологій:

- інвестування у розвиток і будівництво нових логістичних центрів, що дозволяють підвищити ефективність логістичних підприємств і вантажних перевезень у цілому по країні;

- впровадження спеціалізованих технологій на складі з метою раціональної організації складського приміщення і, як наслідок, скорочення складських територій та енергоспоживання;

- розвиток транспортної системи, транспортних розв'язок, будівництво нових доріг;

- скорочення частки автомобільних перевезень, заміщення їх найбільш екологічним транспортом;

– інформування споживачів про екологічну спрямованість діяльності компанії шляхом маркування упаковки спеціальними знаками;

– розвиток і стимулювання переробки відходів, зниження тарифів на утилізацію (багато підприємців не довозять відходи до зон переробки і залишають їх біля утилізаційних підприємств з-за високих розцінок здавання відходів).

Впровадження «зеленої» логістики може надати такі результати, як:

1. Раціональне використання всіх ресурсів підприємства: використання оборотної тари і її вторинна переробка, зниження енерговитрат за рахунок теплоізоляції складів і застосування сонячних батарей, відмова від паперового документообігу, планування оптимальних маршрутів.

2. Підвищення рівня екологічної безпеки, зниження рівня завдання шкоди навколишньому природному середовищу за рахунок застосування «зелених» технологій логістики.

3. Оптимальне розташування об'єктів логістичного сервісу з урахуванням розміщення альтернативних джерел енергії.

4. Підвищення мотивації підприємців з допомогою нормативних актів.

5. Екологічне навчання персоналу (вже застосовується в багатьох компаніях, орієнтованих на розвиток «зелених» технологій).

6. Підвищення обізнаності та мотивації споживачів.

Підводячи підсумок можна зазначити, що основою успіху сучасного бізнесу є дотримання принципів сталого розвитку, формування середовища для впровадження зелених технологій у логістичну діяльність, вдосконалення системи обліку шкідливого впливу на природні сфери та оцінці ефективності зусиль компаній по захисту навколишнього середовища від забруднення. Все більше компаній в світі усвідомлюють унікальну цінність невідновлюваних ресурсів і шукають оптимальний баланс між потребами організації, суспільства і природи.



## Література:

1. Григорак М. Ю., Варенко Ю. В. Принципы «зеленой» логистики в деятельности логистических провайдеров. URL: [http://www.atcmd.md/wp-content/uploads/2014/04/V\\_2\\_17\\_MMOTI\\_Grigorac\\_Varevko\\_.pdf](http://www.atcmd.md/wp-content/uploads/2014/04/V_2_17_MMOTI_Grigorac_Varevko_.pdf).
2. Кизим А., Кабертай Дж. Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации // Логистика. 2013. № 1. С. 46–49.
3. Журавская М.А. Бенчмаркинговые технологии в решении транспортных проблем // Инновационный транспорт. – 2013. – №3 (9). – С. 48–53.
4. Кизим А.А. Современные тренды зелёной логистики в условиях глобализации / А.А. Кизим, Д.А. Кабертай // Логистика. – 2013. – №1. – С. 46–49.
5. Александрова К. «Зелёная» логистика позволила сэкономить 60 млн евро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.lenoblinform.ru/apps/news/2011/11/08/zelenayalogistika-pozvolila-sekonomit-okolo-mln-e/?cat\\_ids=3](http://www.lenoblinform.ru/apps/news/2011/11/08/zelenayalogistika-pozvolila-sekonomit-okolo-mln-e/?cat_ids=3)(дата обращения: 10.04.2016).
6. Спрингер Ю. Зелёный свет «зелёной» логистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.sap.info/зелёный-свет-зелёной-логистике/15650> (дата обращения: 10.04.2016).

**Онищенко Я.Г., Онищенко А.О.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Екологічні аспекти та їх врахування в сучасній логістиці**

[oniya-ua@mail.ru](mailto:oniya-ua@mail.ru)

Сучасна логістика, являючись одним із напрямків господарської діяльності поширює свої горизонти, ставлячи перед собою не менш значущі проблеми екологічної обстановки у світі повинна враховувати екологічні аспекти, щоб мінімізувати наслідки логістичних операцій.

Екологічні аспекти необхідно враховувати на всіх етапах життєвого циклу продукції та на всіх стадіях функціонування ланцюга поставок, включаючи розробку товару, вибір сировини, процес виробництва, операції з доставки готової продукції до споживачів, а також організацію та координацію процесів утилізації і переробки відходів. Всі ці аспекти розробляє, впроваджує та здійснює на практиці новий напрямок - екологічна логістика.

Під екологічною логістикою розуміється такий вид логістики, науково-практична діяльність якого спрямована на врахування екологічних аспектів на всіх стадіях руху матеріального й інших супутніх йому потоків з метою оптимізації споживання природних ресурсів та мінімізації негативних впливів на навколишнє природне середовище.

В Україні екологічна логістика поки що не знайшла великої популярності. Знайомлячись з логістичними проектами великих західних та міжнародних компаній, більшість логістів пропускають їх екологічну складову як гарний маркетинговий прийом, залишаючи важливішим питання економічної ефективності. На українському ринку основними критеріями, якими керуються у своїй діяльності логісти, є час вантажу в дорозі та вартість перевезення. До того ж і самі клієнти логістичних компаній при проектуванні ланцюгів поставок не враховують екологічні чинники. Однак, слід зазначити, що одне іншому зовсім не заважає: зменшення шкідливих впливів на навколишнє природне середовище найчастіше і передбачає економне використання природних ресурсів - перш за все, енергії, палива і матеріалів.

Більшість проблем виникає з того, що «природоохоронне законодавство» вигідніше "обійти", ніж виконати. Тому підвищення екологічної освіченості і свідомості недостатньо, необхідно забезпечення матеріального стимулювання, яке дозволить зробити економічно обґрунтованим заощадження, а не руйнування природного середовища.

Незважаючи на «мляву» політику щодо підвищення екологічної мотивації, деякі компанії прикладають самостійні зусилля для заощадження природи на території України. Оскільки транспорт є основним вогнищем забруднень

навколишнього природного середовища, логістична компанія «Нова пошта» розглядає варіант переходу на електромобілі. Траверс на зелені джерела енергії не тільки рятує екологію, але і допомагає економити реальні гроші. На сьогоднішній день на маршрутах адресної доставки з 2016 року працюють брендovanі електрокари компанії (електрофургони моделі Citroen Berlingo), які можуть працювати без додаткової підзарядки цілий день. Електромобіль здатний розвивати максимальну швидкість 110 км/год і долати до 170 км між сеансами підзарядки на зарядних станціях. В Україні, на сьогоднішній день працює близько 400 зарядних станцій, з них більше 150 – у Києві і області (за даними спільноти Electrocars).

Таким чином, екологічна логістика – це новий вид логістики, застосування якої дозволяє знизити не тільки екологічне навантаження на навколишнє природне середовище, але і забезпечити ефективне управління логістичними потоками, знизити логістичні витрати, а також підвищити конкурентоспроможність, поліпшити імідж і репутацію компанії.

**Слободянюк М.М.<sup>1</sup>, Самборський О.С.<sup>2</sup>**

*Національний фармацевтичний університет<sup>1</sup>, Харків, Україна*

*Івано-Франківський національний медичний університет<sup>2</sup>, Івано-Франківськ, Україна*

**Логістичний ланцюг та мережевий підхід як засіб підвищення ефективності стейкхолдерської моделі створення нових лікарських засобів**

Показником рівня якості життя людини є її фізичний та емоціональний стан, інтелектуальна діяльність, відчуття благополуччя, соціальна активність та ступінь її задоволення. Використання інноваційних лікарських засобів (ЛЗ) забезпечило за останні десятиріччя подовження тривалості життя та працездатності при зниженні смертності хворих у світі більш як на 45%.

Витрати на розробку нових ЛЗ R&D-інвестицій (ResearchandDevelopment) постійно зростають. Доля R&D-інвестицій у фармацевтичній промисловості становить більш як 18%, випереджаючи навіть автомобільну промисловість. У ТОП-50 світових компаній входить більш 15 фармацевтичних компаній. Велика соціальна значущість ліків вимагає постійного пошуку економії коштів, скорочення терміну створення ЛЗ, все більшої відкритості затрат на R&D, використання сучасних організаційних та фінансових моделей, включаючи логістичні, максимальне розширення кола партнерів як стейкхолдерів загального процесу створення нових ефективних ЛЗ.

**Метою наших досліджень** є висвітлення та узагальнення особливостей сучасних підходів в системі процесу розробки інноваційних лікарських засобів для зменшення вартості та скорочення термінів досліджень, підвищення інноваційної привабливості, прибутковості та ефективності проектів в цілому.

**Методи досліджень:** сучасні методи маркетингових та економічних наукових досліджень.

**Результати досліджень.** В останні роки зусилля світових фармацевтичних інноваційних компаній направлені на вирішення соціальних викликів в охороні здоров'я: пошук ЛЗ для лікування особливо важливих, важко вилікованих та загрозливих захворювань, як нейродегенеративні, онкологічні, орфанні та інші. Вартість розробки нових інноваційних ЛЗ постійно зростає і складає більше 1-2 (іноді більше 3) млрд. дол. США, а термін розробки становить 10-15 років. В той же час прибутковість інвестицій у нові ліки зменшується. Впровадження у медичну практику нових ефективних ЛЗ, що суттєво підвищують якість життя людини, потребує все більших інвестицій, які піддаються великим ризикам та все більш довгим термінам їх повернення.

У методології пошуку нових ЛЗ виділяють напрямки, які направлені на конструювання ідеального «ключа» (медіатора), що підходить під натуральний природний замок (рецептор), або конструювання «замка» під наявний «ключ». Наукові підходи, що застосовуються для таких цілей, базуються на

різноманітних технологіях, починаючи з методів молекулярної генетики й ЯМР, та закінчуючи безпосереднім комп'ютерним моделюванням активної молекули у тримірному просторі. Сьогодні все важче одержувати активні субстанції майбутніх ефективних ліків, що пов'язано із переходом від випадкового виявлення такої субстанції із незапланованими активностями, до пошуку ЛЗ із заданими лікувальними властивостями для лікування конкретних захворювань. Все це розширює види та підвищує ступінь ризиків, суттєво подовжує термін створення реального інноваційного ЛЗ, значно підвищує вартість таких розробок. Важливими складовими відкритості процесу розробки нових ЛЗ, максимального забезпечення своєчасного фінансування всіх етапів досліджень при максимальній економії коштів являються взаємодія партнерів, включаючи державні органи та суспільні організації, як важливих учасників стейкхолдерської системи. Міжнародний стандарт AA 1000 SES (Stakeholders Engagement Standart) формулює стандарт взаємодії у діяльності стейкхолдерів як груп впливу або учасників коаліції, та включає в основний склад зацікавлених сторін інвесторів, кредиторів, менеджерів фірм, постачальників, співробітників фірм, споживачів, суспільні та державні організації та ін., які в значній мірі зацікавлені в ефективному функціонуванні бізнес-процесів та мають на них суттєвий вплив. Скорочення термінів розробки ЛЗ можливе при максимальних зусиллях менеджменту в реалізації проектів. Як відомо, пошук та дослідження нових ЛЗ включає трудомісткі й різноманітні на різних видах тварин доклінічні дослідження та поетапний клінічний аналіз на добровольцях та хворих людях. Інтенсивність робіт часто залежить від своєчасності та повноти їх фінансування, яке можливе при відкритості, зацікавленості та гарантіях подальшого повернення інвестицій з отриманням бажаного прибутку. Вкладені на довгий період гроші з часом знецінюються, а вартість бажаних прибутків зростає. Тому побудова оптимального логістичного ланцюга у технологічному процесі розробки ЛЗ з використанням мережевого підходу та критичного шляху може суттєво прискорити розробки ЛЗ. Проект-менеджери та науковці повертаються до не

завершених раніше досліджень, або направляють дослідження відомих субстанцій на нові види фармакологічної дії. Дуже значущим в інвестиційній привабливості є комерційна частина, яка залежить від захворюваності конкретною патологією, ступеня її важкості, величини витрат на лікування, терміном курсу терапії та ін., а також підготовки цільових аудиторій та ринків до сприйняття ЛЗ. Підтверджено, що лише навіть 2-3 успішних при великих обсягах продажів ЛЗ повністю забезпечують не лише окупність десяти«провальних», а й дають бажані прибутки інвесторам та сильні мотиви подальшого інвестування у R&D дослідження. Виведення оригінального ЛЗ та біосиміляру на великі ринки гарантує інтенсивне їх використання уже з першого року, а такі ЛЗ зразу стають препаратами-блокбастерами (продажі більше 1 млрд. дол.). Великий успіх ЛЗ на початковому етапі використання підкріплюється вдало підібраними маркетинговими стратегіями, маркетинговими програмами їх виконання та програмами лояльності.

Розробка науково-практичного обґрунтування оптимального використання логістичного ланцюга та мережевого підходу при розробці нових ЛЗ, адаптація стейкхолдерської концепції до фармації, виділення особливостей взаємовідносин в різних групах бізнес-процесів дозволить максимально використовувати потенціал зацікавлених груп впливу, мінімізувати ризики, суттєво підвищити фірмову й суспільну ефективність.

**Смерічевська С.В.**

*Національний авіаційний університет, Київ, Україна*

**Ключові імперативи державного логістичного менеджеризму**

[smerichevska.s@gmail.com](mailto:smerichevska.s@gmail.com)

В попередніх авторських публікаціях [1], присвячених концептуалізації ідеї необхідності тотальної логістизації національної економіки, було запропоновано новий економічний термін «логістичний менеджеризм»,

доведена сутність логістичного менеджеризму як новітньої концепції державного управління економікою та зроблено акцент на характеристиці основних принципів реалізації концепції логістичного менеджеризму.

Ідея логістичного менеджеризму, як результат еволюції логістичних концепцій та концепцій державного управління економікою, виникла та розвиваються під впливом таких тенденцій в економіці, як загроза втрати Україною економічної, енергетичної та політичної незалежності; зростання привабливості для бізнесу, суспільства та держави ресурсозберігаючих технологій; поглиблення спеціалізації в процесі виробництва товарів і послуг і, як наслідок, зосередження підприємств на своїх ключових компетенціях та ціннісних пріоритетах; інтенсивний розвиток інформаційних мережевих систем; підвищення рівня конкуренції майже у всіх галузях економіки; поглиблення інтеграційних процесів в економіці, що призводить у тому числі до віртуалізації компаній та до появи логістичних компаній нового покоління типу 5PL, тощо. У зв'язку із цим зростає потреба в нових концептуальних та методологічних підходах до управління логістичними системами та ланцюгами поставок на макрорівні, які сприятимуть інтеграції національної економіки у світову економічну систему, визначенню місця країни у міжнародному розподілі праці, національній безпеці та створенню єдиного інформаційного простору через формування логістичних координуючих структур інноваційного типу.

Логістичний менеджеризм передбачає сприйняття логістики як сучасної концепції інноваційного та антикризового державного управління національною економікою, запровадження принципів, методів та інструментарію логістичного менеджменту на всіх рівнях і в усіх сферах управління національною економікою, подальший розвиток та збагачення теорії менеджеризму на основі теорії логістичного менеджменту, що дозволить реформувати державний сектор економіки на основі логістичного підходу та «вдихнути логістичний дух» у систему державного управління, який базується на використанні раціональних моделей управління запасами.

У моделі логістичного менеджеризму домінують три тенденції: *економічна – маркетингова* (введення в практику державного апарату ринкових механізмів); *організаційна – дебіюрократизація* (організаційне забезпечення ринкових імперативів, що орієнтуються на ефективність державного сектору в цілому) [2]; *інтеграційно-технологічна – логістизація* (радикальні процесні інновації, впровадження новітніх логістичних технологій на всіх рівнях управління національною економікою, ефективність державно-приватного партнерства та міждержавного партнерства, розвиток нових раціональних моделей економічного розвитку в країні, тощо) [1].

Логістичний державний менеджеризм, з одного боку, може розглядатися як процесна інновація на макрорівні, а з другого боку, кардинальна зміна системи державного управління національної економіки на основі логістичного підходу, що сприятиме створенню умов для генерації інновацій чотирьох видів: продуктових (розвитку ринку інноваційних логістичних послуг); структурних (створення інноваційної транспортно-логістичної інфраструктури); процесних (впровадження та розвиток новітніх логістичних концепцій і технологій); системних (формування логістичних систем інноваційного типу (стратегічних альянсів, транспортно-логістичних кластерів, віртуальних логістичних мереж, тощо). В свою чергу, генерація інновацій будь якого з вище зазначених видів, потребує вибудови принципово нової системи накопичення знань, що вимагає кардинальної зміни освітніх програм, організації процесу навчання та, що є найголовнішим, зміни державної політики щодо формування стратегії розвитку освітньої та наукової сфер діяльності в Україні.

Упровадження концепції логістичного менеджеризму у систему державного управління істотно змінює вектор діяльності держави. Логістичний менеджеризм, зорієнтований на відхід від бюрократичного та перехід до широкого впровадження у практику державних установ соціальноорієнтованого бізнес-стилю управління, сприятиме створенню умов



для забезпечення ефективності механізму державно-приватного партнерства в економіці, в освіті, внаслідок чого у державних службовців повинна відбутися зміна мотивація роботи. Логістичний державний менеджеризм передбачає перезавантаження системи державного управління на основі інноваційних логістичних концепцій і технологій, впровадження в діяльність державних органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування логістичних принципів управління з широким застосуванням логістичного інструментарію, що сприятиме підвищенню економічної ефективності системи державного управління та мінімізації наслідків її негативного впливу на економічні процеси в країні.

Перезавантаження системи державного управління в Україні на основі реалізації концепції логістичного менеджеризму, може, без перебільшення, стати тим локомотивом, який виведе національну економіку на якісно новий рівень глобальної конкурентоспроможності.

#### *Список використаних джерел*

1. Смерічевська С.В. Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки: стратегічні імперативи [монографія]/ С.В. Смерічевська. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – 320 с.

2. Баранов И. Н. Новый государственный менеджмент: эволюция теории и практики применения / И. Н. Баранов Российский журнал менеджмента. – СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ.- Том 10, № 1, 2012. С. 51–6Дьякова В. Появление и развитие модели «Нового государственного менеджмента» [Электронный ресурс] / В. Дьякова // Центр политического анализа и прогнозирования «Центурион». – Режим доступа: <http://ctnturion-centr.narod.ru/vd3.html/>

**Сумець О.М.**

*Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»,  
Харків, Україна*

### **Алгоритм ухвалення рішення щодо здійснення логістичної діяльності на виробничих підприємствах**

Алгоритм прийняття відповідного управлінського рішення про доцільність здійснення логістичної діяльності (ЛД) на виробничому підприємстві являє собою складний процес. Основними складниками цього процесу є: ґрунтовний аналіз загальної стратегії та концепції розвитку підприємства, обґрунтування доцільності організації логістичної діяльності на підприємстві, визначення реальних можливостей запровадження логістичного підходу в діяльність підприємства, ухвалення рішення щодо організації ЛД на рівні вищого керівництва підприємства [1; 2].

Варто зазначити, що процес ухвалення рішення щодо здійснення на підприємстві логістичної діяльності є окремою частиною загального алгоритму прийняття управлінського рішення про доцільність зазначеного виду діяльності. Вказаний процес містить дії і процедури, що мають на меті перш за все не допустити помилкового рішення. Для цього попередньо слід виконати аналіз зовнішнього та внутрішнього середовищ і їхніх обмежень на логістичну діяльність, досвіду застосування логістичного підходу як закордонними, так і вітчизняними підприємствами, а також рівня невизначеності ситуації на визначеному сегменті ринку (рис. 1).

Як слідує з наведеного на рис. 1 алгоритму, процес ухвалення рішення щодо здійснення логістичної діяльності у загальному вигляді характеризується наявністю однієї або декількох цілей, необхідністю вивчення проблеми і вибором раціонального її рішення, заснованого на визначених критеріях, з урахуванням чинників, що обмежують можливості досягнення мети. Відомо, що найбільш важливим етапом процесу ухвалення

управлінських рішень є розробка їхніх можливих варіантів і вибір найкращого із них, іншими словами – пріоритетного.

Якщо керівництво визнало доцільність логістичної діяльності й ухвалило відповідне рішення, то слід розпочати етап планування й організації відповідних заходів на підприємстві. Успішна їх реалізація можлива за умови виконання певного переліку дій, а саме:

- формулювання логістичної місії і мети та відповідно окреслення завдань логістики для конкретного підприємства;
- визначення змісту й спрямованості логістичної діяльності;
- виконання систематизації видів логістичної діяльності, що здійснюється на підприємстві, й визначення пріоритету їх здійснення та дальшого розвитку;
- встановлення й оцінювання чинників впливу на логістичну діяльність;
- удосконалення або створення нової логістичної системи підприємства з відповідними системами логістичного менеджменту та реєстрації, аналізу й контролю логістичних витрат;
- вибір методичного інструментарію забезпечення розвитку логістичної діяльності у межах підприємства;
- оцінку логістичної діяльності та формування висновку про ефективність її здійснення.

У висновку слід зазначити, що наведений алгоритм є власною точкою зору автора. А тому для розвитку дискусії рішення проблеми доцільності організації логістичної діяльності на виробничих підприємствах можливі і його доповнення з огляду на специфіку галузі, до якої належить те чи інше підприємство.

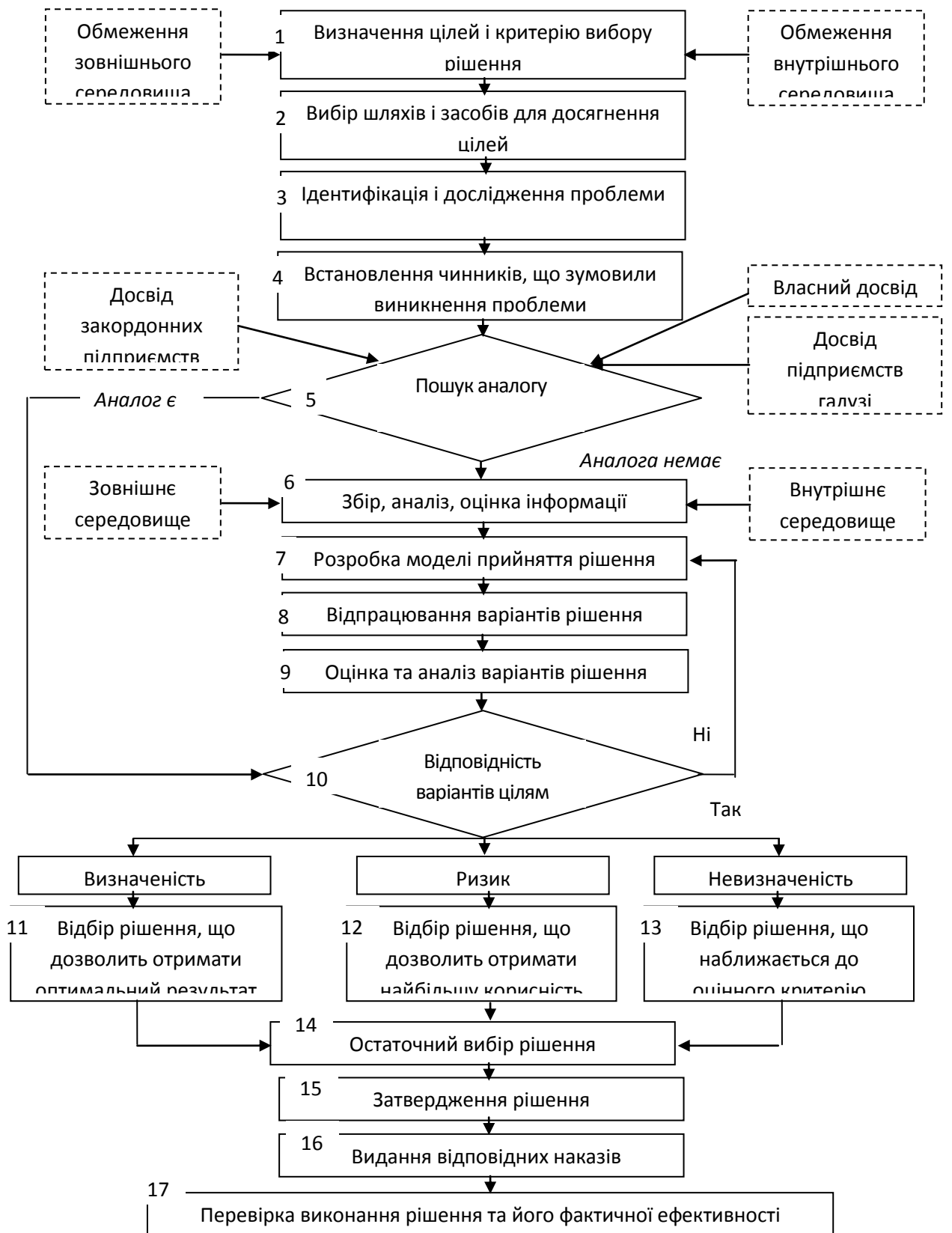


Рис. 1. Алгоритм ухвалення управлінського рішення щодо здійснення логістичної діяльності\*

\*Розроблено автором.

## Література

1. Сумец А. М. Концептуальный подход к организации логистической деятельности на предприятиях по производству и переработке сельскохозяйственной продукции / А. М. Сумец // Научно-теор. ежемесечный журнал «Вестник Полоцкого государственного университета». – Серия D : «Экономические и юридические науки». – 2014. – Вып. 4. – С. 123–127.

2. Сумець О. М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу : [монографія] / О. М. Сумець. – Харків : ТОВ «Друкарня Мадрид», 2015. – 544 с.

**Сумець О.М., Короп А.В.**

*Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»,  
Харків, Україна*

### **Стратегічний набір стратегій економічної безпеки підприємства**

Сучасне підприємство, щоб вижити в умовах ринкових відносин, змушено займатися багатоплановою діяльністю, зокрема забезпеченням своєї економічної безпеки [2]. Останнє вимагає мати в наявності визначений перелік взаємопов'язаних стратегій, що відповідають за економічну безпеку підприємства і представляють так називаний «стратегічний набір стратегій економічної безпеки».

«Стратегічний набір стратегій економічної безпеки» – це система споріднених та об'єднаних єдиною метою стратегій різного типу, що формуються і запроваджуються на визначений відрізок часу з урахуванням специфіки його функціонування і рівня розвитку для рішення завдань забезпечення економічної безпеки підприємства.

Наявність у формулюванні визначеного поняття такої категорії як час указує на одну з найважливіших характеристик «стратегічного набору» – реактивність [1]. Звідси випливає, що саме «стратегічний набір» є

конкретною захисною оболонкою від негативного впливу ринкового середовища та постійно виникаючих нових ситуацій і несподіванок, які погіршують економічний стан підприємства. Для успішного виконання цього завдання «стратегічний набір» повинен задовольняти таким основним вимогам:

- мати високий рівень гнучкості й динамізму стосовно змін внутрішнього і зовнішнього середовища;
- бути раціонально-достатнім у кількісно-якісному виразі для підприємства на визначений термін часу;
- чіткість змісту;
- строга підпорядкованість загальній стратегії підприємства;
- придатність до коригування у короткий термін часу і з мінімальними витратами.

«Стратегічний набір» можна охарактеризувати як концентрований опис пріоритетів підприємства у забезпеченні належного рівня економічної безпеки. А це значить, що «стратегічний набір» віддзеркалює особливості й специфіку системи економічної безпеки підприємства на конкретний проміжок часу. З цього випливає, що «стратегічний набір» є змінним у часі й конкретним тільки для досліджуємого підприємства. Це зумовлено у першу чергу:

- умовами функціонування підприємств;
- ступенем відповідності внутрішнього середовища зовнішньому;
- якісними показниками керівного складу;
- видом діяльності;
- формою власності;
- асортиментною лінійкою продукції, що виробляється, чи комплексом послуг, що надаються споживачам;
- іміджем підприємства.

У висновку слід зазначити, що створення зазначеного «стратегічного набору» є особливим видом діяльності підприємства, що торкається всіх

рівнів управлінської ієрархії, а не тільки служби чи відділу, що відповідає за економічну безпеку. Проте стратегії, призначенням яких є забезпечення економічної безпеки підприємства, повинні бути скриті фактично для всього керівного складу та співробітників підприємства, крім вищого керівництва. Ці стратегії є визначальним складником реактивної частини загальної стратегії підприємства.

#### Література

1. Сумець О. М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади : навч. посібник / О. М. Сумець. – Київ : Видавничий дім «Професіонал», 2005. – 320 с.
2. Сумець О. М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека : навч. посібник / О. М. Сумець, М. Б. Тумар. – Київ : Хай-Тек Прес, 2008. – 400 с.

**Sysoiev V.V.**

*Kharkiv National University of Economics, Kharkov, Ukraine*

**Multi-criteria selection of logistics intermediaries**

[Sysoevvv@ukr.net](mailto:Sysoevvv@ukr.net)

Competition in the market of logistics services leads to a multi-variant solution of the problem selection of logistic intermediaries. This problem is the problem of a non-recurrent selection, rolling in repetitive in the case of changes of market condition, the requirements of the manufacturer or the characteristics of logistics intermediaries, and has a cooperative (the interests of the manufacturer and logistics intermediaries coincide) or coalition (compromise) character.

Analysis of logistics intermediaries who perform concrete logistical operations, and their subsequent selection are carried out in accordance with a certain set of criteria quantitative, qualitative, and the relay (“yes”\“no”) types.

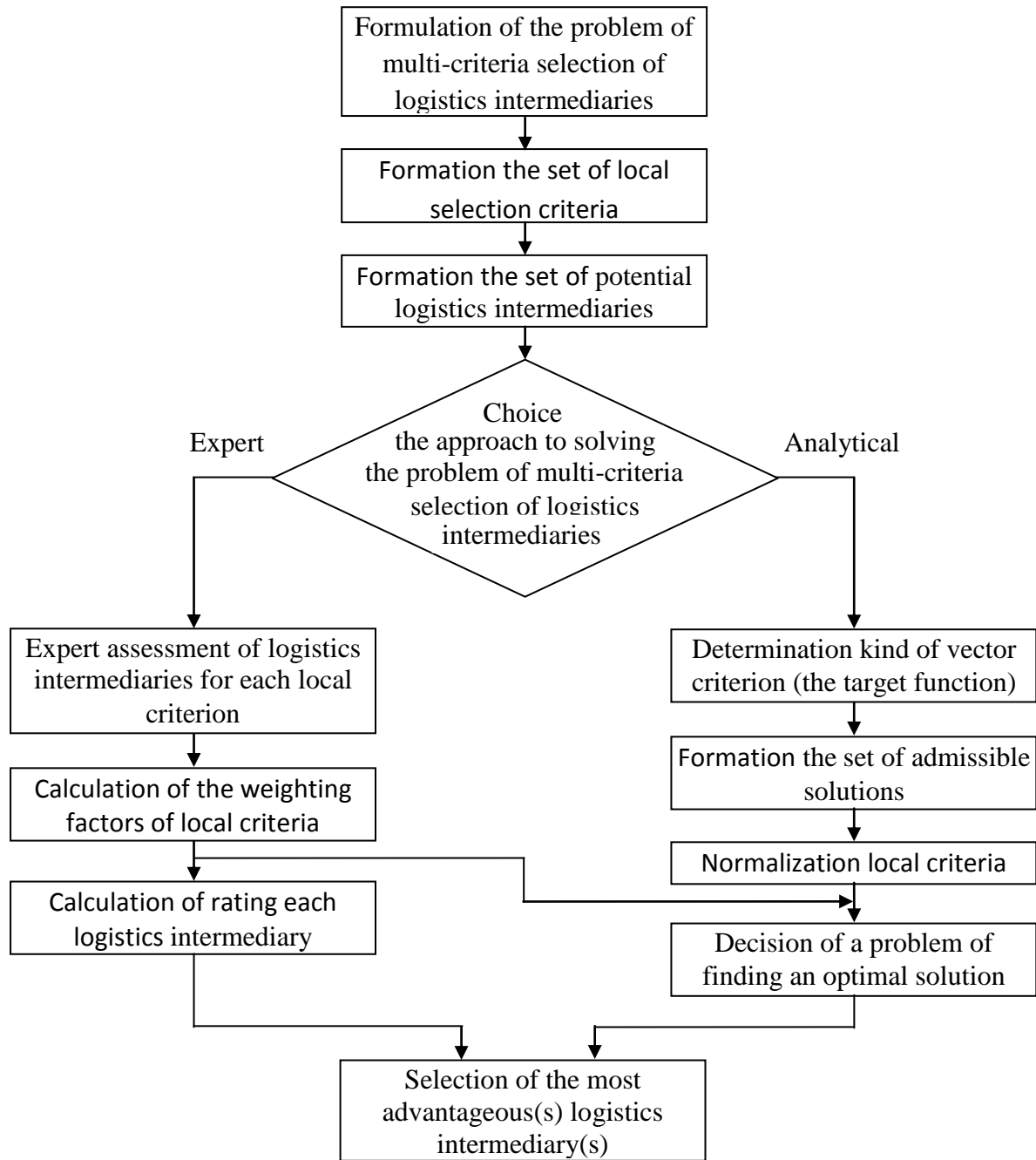


Figure – The generalized scheme for solving the problem of multi-criteria selection of logistics intermediaries

Among the most important criteria for the selection a logistics an intermediary are logistics costs, range and quality of services offered, position at the market, financial conditions, opportunities satisfy the manufacturer’s requirements, conditions and procedure for supply, dislocation, the ability to contact and prolonged partner relationships, accompanying service, and others.



Multilateral (bilateral) the nature of the interaction of producers and logistics intermediaries significantly reduces the uncertainty factor in their relations that defines two major approaches to solving the problem of selection multi-criteria in conditions sufficient awareness:

Expert – based on estimates of specialist-experts for the parameters that characterize the logistics intermediaries, and describes the procedure for obtaining integrated expert assessments (ratings);

Analytical – assumes the exercise of choice by using formulas that include a number of parameters that characterize the logistics intermediaries.

In the first case, the methods used to obtain quantitative (direct estimate, the mid-point method) and qualitative (expert classification, consistent and pairwise comparisons, vector advantages, ranking), expert assessments, which allow to combine the evaluation of quantitative and qualitative indicators of logistics intermediaries.

The second approach assumes solution of the problem multi-criteria optimization in conditions the presence of the quantitative assessments characteristics of logistics intermediaries obtained, including an expert way. To find the optimal value of the criterion in problems of multi-criteria optimization methods highlight the main criterion, clotting criteria (additive, multiplicative, Minimax), relative deviations, lexicographic method, distinguish the Pareto set and others methods are applied.

Solution of the problem of multi-criteria selection of logistics intermediaries is complicated by different units of measure of their characteristics by different criteria, which requires normalization of the local criteria for the selection, i.e. bring them to a single (dimensionless) measurement scale. A successful solution to the problem of normalization depends on how correctly and objectively possible to determine ideal values of local criteria, as which can be used set value, maximum or minimum possible their value that allows you to change the absolute values of the criteria on the relative.

Since the selection criteria have different importance upon receipt of integrated expert estimations and curtailing the criteria necessary to use the weighting coefficients, reflecting their significance – the relative importance to the manufacturer from the standpoint of efficient organization of its distribution system. For the calculation of weighting coefficients applied ranking methods, averaged expert assessments, analysis of hierarchies, correlation analysis, formal methods, using the coefficient of relative scatter of or deviation of the local criterion of its least value.

The generalized scheme for solving the problem of multi-criteria selection of logistics intermediaries in conditions sufficient awareness is presented in the figure.

Thus the problem of multi-criteria selection of logistics intermediaries consists in finding the most profitable business partners in distribution channels taking into account the preferences relationship on the basis of the specified criterion vector or to determine the rating, reflecting the objectives of the manufacturer in the promotion of products in the commodity markets.

### **Торяник Ж.І.**

*Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», Харків, Україна*

### **Сегментація клієнтів в системі управління клієнтською базою банку**

Реальна ситуація на банківському ринку сьогодні призвела до життєвої необхідності використання ними найсучасніших інструментів, прийомів та стратегій маркетингу, щодо управління клієнтською базою. Тому обґрунтування вибору сучасних маркетингових стратегій потрібно не лише для того, щоб організувати діяльність відповідно до намічених планів, але ще в більшій мірі для детального вивчення реального положення та можливостей, індивідуальних потреб клієнтів банку.

Так, розробляючи маркетингову стратегію, банк проводить сегментацію партнерів і клієнтів на засадах визначення їх потреб та форм обслуговування, враховує рівень внутрішнього та зовнішнього середовища банку. Виділяють два рівні сегментації клієнтів банку: макросегментування, яке передбачає поділ клієнтів і партнерів банку за такими критеріями як географічне розташування, розмір підприємства, сфера діяльності та мікросегментування, що передбачає об'єднання аналізованих підприємств та клієнтів відповідно до їх показників діяльності, а також показників, які характеризують взаємодію кожного окремого підприємства з банком. Для здійснення мікросегментування доцільно використовувати метод ABC-XYZ аналіз - це потужний інструмент визначення найбільш важливих і ключових контрагентів, який дозволяє банку встановити пріоритети у структуризації процесів взаємодії [1]. Базова ідея методу аналізу ABC-XYZ ґрунтується на загальновідомому правилі Паретто, яке говорить, що «80 % результатів банку приносить близько 20 % зусиль». Слід зазначити, що ABC-XYZ аналіз – це поєднання власне ABC - та XYZ – аналізу. Результатом проведення ABC - аналізу є поділ клієнтів на три окремі групи контрагентів банку: А – найбільш цінна група підприємств та клієнтів для банку, В – менш важлива група для банку і С – малоцінна група для банку. Сутність XYZ аналізу - розбиття контрагентів банку за показником дохідності, що дозволяє з певною вірогідністю використовувати дані аналізу для подальших прогнозів та планування взаємодії з банком.

XYZ-аналіз передбачає також поділ контрагентів банку за ступенем варіації, причому чим більше варіабельність параметрів контрагента банку, тим менш надійним він є, а отже потребує додаткових зусиль з точки зору планування взаємодії та прогнозування значень майбутніх доходів від даної взаємодії. Для проведення XYZ - аналізу скористаємось формулою коефіцієнта відносної варіації (формула 1) [1].

$$v = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} \times 100\% \quad , \quad (1)$$

де  $x_i$  — значення параметра за  $i$ -й період,

$\bar{x}$  — середнє значення параметра за об'єктом, що оцінюється

$n$  — число періодів.

Так, до групи X відноситься група підприємств та клієнтів, які забезпечують банку стабільну величину доходів, коливання в обсягах доходів, що отримує банк, є незначними, коефіцієнт варіації доходів яких становить менше 0,1, тобто не перевищує 10 %, точність прогнозу обсягів доходів є високою. До групи Y - група підприємств та клієнтів, які забезпечують банку, менш стабільну величину доходів, їх варіативність доходів знаходиться в межах від 10 % до 25 %, точність прогнозу обсягів доходів на середньому рівні. До групи Z – група підприємств та клієнтів, які забезпечують банку нерегулярну величину доходів, їх варіативність доходів перевищує 25 %, тривалі тенденції відсутні, точність прогнозування обсягів доходів є невисокою [1].

Таблиця 2

Матриця сегментування підприємств, клієнтів банку

| Групи клієнтів | Групи підприємств, клієнтів за ступенем стабільності доходів                |   |   |
|----------------|---|---|---|
|                | X<br>(високий ступінь надійності прогнозу внаслідок стабільності взаємодії) | Y<br>(середній ступінь надійності прогнозу внаслідок недостатньої стабільності взаємодії) | Z<br>(нижче середнього ступінь надійності прогнозу внаслідок недостатньої стабільності взаємодії) |
| A              | AX - Постійні ключові клієнти   | AY - Перспективні клієнти   | AZ - Ненадійні клієнти  |
| B              | BX - Постійні великі клієнти  | BY - Перспективні клієнти   | BZ - Ненадійні клієнти  |
| C              | CX - Постійні середні клієнти   | CY - Перспективні клієнти   | CZ - Ненадійні клієнти (нові клієнти)   |

В цілому результатом XYZ-аналізу є поділ контрагентів банку за ступенем мінливості доходів, які приносять банку взаємовідносини з клієнтами і партнерами. Далі потрібно об'єднати результати ABC- і XYZ-

аналіз та побудувати поєднану матрицю сегментування підприємств, клієнтів банку. У результаті цього поєднання за двома показниками – ступінь впливу на кінцевий результат (ABC) і стабільність/прогнозованість цього результату (XYZ) – отримуємо 9 груп контрагентів банку, кожна група клієнтів відрізняється цінністю для банку і стабільністю показників доходів (табл.2).

Таким чином, за допомогою ABC-XYZ- аналізу клієнтської бази, банк дозволяє сконцентрувати зусилля менеджменту на діючих та найбільш важливих сегментах і використовувати різні інструменти взаємодії з клієнтами.

#### Перелік використаних джерел інформації

1. Бодряков Р. ABC- и XYZ-анализ: составление и анализ итоговой матрицы / Р.Бодряков // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.loglink.ru/massmedia/analytics/record/?id=275/>

#### **Устименко О.В.**

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь*

#### **Социальные сети в системе коммуникаций**

С точки зрения маркетинга, социальные сети – универсальная среда. Здесь могут решаться самые различные задачи – от продаж до брендинга.

Социальные сети сегодня во многом превосходят такие инструменты онлайн-маркетинга, как поисковая оптимизация, контекстная и баннерная реклама, традиционные рекламные инструменты. У социальных сетей есть целый ряд преимуществ.

Во-первых, максимально широкое распространение информации, или охват. Во-вторых, социальные сети – сфера, где мы можем с человеком постоянно контактировать и тем самым повышать лояльность к бренду.

Согласно исследованиям, пользователь, который состоит хотя бы в одном из сообществ компании, на 25 % больше, чем средняя выборка клиентов, контактирует с компанией, переходит на необходимый сайт, совершает повторную покупку.

В социальных сетях намного больше возможностей для безбюджетного продвижения. Предприятие накапливает аудиторию, а это можно делать с помощью финансовых вложений или без них. В дальнейшем предприятие продолжает вести коммуникацию с ней, а аудитория в свою очередь продолжает совершать целевые для него действия.

Представители бизнеса чаще всего приходят в социальные сети, поскольку с их помощью могут эффективно формировать отдельный канал продаж. При этом есть несколько основных «продающих» механизмов, специфических для данной среды. Например, автономная торговля. Это такой подход, при котором пользователь в социальной сети получает всю информацию о продукте и здесь же совершает весь цикл покупки. Есть также другой формат, более классический. Это донорство трафика, когда мы переводим посетителей на свой сайт, интернет-магазин, продающую страницу. Продажа совершается уже там.

Социальные сети – едва ли не основной поставщик трафика. И качество этого трафика с развитием социальных сетей постоянно растет. Социальные сети – среда практически идеальная для брендинга. Здесь есть все возможности для повышения узнаваемости бренда, информирования пользователей о компании и ее продукции, увеличения лояльности к бренду.

Еще одна задача – персональный брендинг, когда продвигается уже не бренд компании, продукта, а бренд конкретной персоны. Существенна и такая функция в социальной сети, как HR – набор сотрудников через социальные сети.

Актуален и PR как задача, при которой нужно распространить информационные поводы через социальные сети. Социальные сети

позволяють проводити маркетингові дослідження, дозволяють зрозуміти, що говорять про компанію, як ведуть свою комунікацію конкуренти.

Любой бизнес может адаптировать SMM-кампанию под свою специфику. Все зависит от специфики выбранной социальной сети и задач, которые компания ставит перед собой, начиная работу в SMM. Существует классическое разделение бизнеса на B2C и B2B. Для первого подходят практически все социальные сети для продвижения. Для B2B есть свои стратегии. В первую очередь это включение ЛПР (лиц, принимающих решения). В B2B часто используется такой подход, как системные интеграторы. Основная стратегия в данном случае – находить представителей той профессиональной прослойки, которая является целевой аудиторией кампании. Для этого можно создавать собственные сообщества в сетях Facebook и LinkedIn, позиционированные по профессиональной или социальной принадлежности.

**Фархшатова О.В.**

*Європейський університет, Київ, Україна*

**Управління розвитком підприємства на основі системно-рефлексивного підходу**

[farhshatova@mail.ru](mailto:farhshatova@mail.ru)

Вирішення ряду завдань підприємства, зумовлених динамічними змінами умов його розвитку та функціонування, вимагає оперативної відповіді та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Такі завдання можуть ставитися в разі виникнення різноманітних проблем, що вимагають швидкого розв'язання, і викликаних, наприклад, раптовими змінами в ринковому середовищі, в економічному, соціальному житті підприємства, необхідністю швидкого реагування на такі зміни. У сучасних умовах ціна затримки в проведенні дослідження й ухваленні за його

результатами навіть правильних управлінських рішень може виявитися високою, тому важливість оперативності проведення дослідження системи управління керівництвом не підлягає сумніву. Оперативність проведення таких досліджень можна підвищити, якщо застосувати на постійній основі системно-рефлексивний підхід до організації діяльності підприємства, а не вживати заходи "у міру виникнення проблем".

Рефлексію слід вивчати як діяльність керівника щодо осмислення і переосмислення досвіду діяльності підприємства та коригування на цій основі такої діяльності.

Рефлексія є необхідною передумовою для формування інноваційних напрямів розвитку. Отже, досягнення цілей підвищення ефективності діяльності підприємства є неповним без реалізації системно-рефлексивного підходу. На основі розгляду системно-рефлексивного підходу до розвитку підприємства можна зробити такі висновки і сформулювати рекомендації керівництву підприємства. Для успішної роботи будь-якого суб'єкта господарювання у сучасних умовах необхідно постійно проводити дослідження з метою підвищення ефективності його діяльності і для цього вдосконалювати систему управління та основні характеристики процесу управління. Системно-рефлексивний підхід, що застосовується в процесі управління розвитком підприємства передбачає проведення керівником заходів щодо осмислення й переосмислення власної діяльності і в життя заходів щодо її коригування на основі результатів проведеного аналізу. Фактично створюється система зворотного зв'язку за результатами діяльності, яка повинна впливати на структуру, персональний склад і характеристики функціонування системи управління.

Наприклад, підприємство створює виконавчі структури для реалізації своїх цілей. Можуть бути створені різні побудови таких структур і способи організації їх взаємодії і з зовнішнім середовищем, з більшою чи меншою кількістю рівнів в управлінні. Керівники різних рівнів управління можуть отримати більшу чи меншу частку участі в ухваленні рішень. Певний вид



діяльності може бути закріплений за різними підрозділами чи різними посадовими особами. На основі аналізу результатів дослідження ефективності діяльності підприємства його керівництво має визначити, яка структура або метод управління, або посадова особа найбільше ефективно виконує поставлені завдання і провести відповідні зміни. У міру зміни ситуації та результатів аналізу ефективності керівництво повинно приймати відповідні рішення, щоб зберегти ефективність діяльності підприємства.

Таким чином, головною метою застосування системно-рефлексивного підходу є впровадження такої системи управління, яка безперервно забезпечуватиме виконання поставлених вимог ефективності розвитку підприємства й оперативно реагуватиме на впливи зміни факторів зовнішнього середовища.

**Шматенко О.П., Соломенний А.М., Дроздов Д.В.**

*Українська військово-медична академія, Київ, Україна*

**Військово-фармацевтична логістика**

*solomennyy@ukr.net*

Історично логістика розвивалася як воєнна дисципліна. Термін „логістика” виник в IX ст. н.е. у Візантії і означав чітку, злагоджену роботу тилу по забезпеченню військ всім необхідним, тобто роботу, яка є ваговою складовою бойового успіху. Пріоритетне значення питанням логістики надавалося в армії Наполеона. Логістичний підхід широко застосовувався за часів другої світової війни, особливо американською армією. Великий англо-руський словник і сьогодні перекладає слово «Logistics» як воєнний термін: 1) тил і постачання; 2) матеріально-технічне забезпечення; 3) організація та здійснення роботи тилу.

Однак, починаючи з 60-70 рр. XX ст. розпочався стрімкий розвиток другого напрямку логістики – економічний. Широке використання логістики

в економіці стало можливим завдяки досягненням в області комунікаційних технологій. Поява можливості наскрізного моніторингу всіх етапів руху сировини, деталей та готової продукції дозволила чітко побачити величезні втрати, що допускалися в традиційних схемах управління матеріальними потоками. Явний економічний вигравш від використання логістики в економіці, сприяв орієнтації партнерів до співпраці в області просування товарів.

Не дивлячись на певні відмінності, що вкладалися в поняття логістики в кожному з названих напрямків, обидва вони виділяють загальну і в сукупності специфічну ознаку: узгодженість, раціональність і точний розрахунок.

Медичне забезпечення армій країн НАТО, і в тому числі система постачання військ лікарськими засобами та медичними виробами, завжди вважалось хоча й особливим, але все ж таки елементом логістики – тилового (матеріального) забезпечення збройних сил. В Радянській Армії та Збройних Силах незалежної України термін логістика стосовно медичного постачання не застосовувався. Однак підходи та методи, які використовували організатори військово-медичного постачання, багато в чому відповідали принципам логістичної концепції. При цьому слід пригадати той факт, що до 1994 року військово-медична служба Збройних Сил України входила до відомства Тилу, що з 2004 року розпочав переформовуватися в систему логістики, яка передбачає єдину систему забезпечення військ (сил) за територіальним принципом. За прикладом тиловиків пішли і військові медики. На сьогоднішній день створений єдиний військово-медичний простір, в якому медичне забезпечення здійснюється за територіальним принципом, а всі військово-медичні клінічні центри, військові госпіталі та медичні склади (бази) підпорядковані центральному органу управління медичної служби – Військово-медичному департаменту МО України.

Ряд вчених в галузі фармації вже застосовували такі терміни як «фармацевтична логістика», «фармацевтична логістична система»,

«військова логістична система» в своїх публікаціях. Зокрема згідно з визначенням «логістика у фармації» – це управління матеріальним, фінансовим та кадровим потоками, а також необхідним інформаційним потоковим процесом для прискорення фізичного розподілу і мінімізації загальних витрат при здійсненні процесу постачання, виробництва і збуту лікарських засобів та медичних виробів з метою задоволення потреб споживачів.

Тому, враховуючи специфіку та винятковість військово-медичного постачання як складової системи медичного забезпечення, діяльність з організації забезпечення військових сил медичним майном і технікою визначається терміном «військово-фармацевтична логістика». Дане визначення вперше було введено науково-педагогічними працівниками кафедри військової фармації Української військово-медичної академії. З введенням військово-фармацевтичної логістики, як основної структурної складової військово-медичного постачання, в систему медичного забезпечення збройних сил розпочався етап трансформації та створення логістичного управління медичної служби на основі стандартів НАТО.

**Шматенко О.П., Соломенний А.М., Підлісний О.В.**

*Українська військово-медична академія, Київ, Україна*

**Логістичне управління запасами в медичній службі збройних сил  
України**

*a.podlesny@ukr.net*

В останні роки у нашій країні отримала розвиток така наука, як логістика. Логістика – наука про планування, організацію, управління, постійний контроль й регулювання руху матеріальних та інформаційних потоків в просторі і в часі від їх первинного джерела до кінцевого споживача,

в нашому випадку, це частини та установи Збройних Сил (ЗС) України. Історично логістика як наука отримала розвиток у військово-прикладних дослідженнях, пізніше основні напрацювання військових були використані в розвитку логістичного менеджменту.

Одним з найважливіших напрямків логістики є логістика запасів. Виникнення теорії управління запасами можна пов'язати з роботами Ф. Еджуорта і Ф. Харріса, що з'явилися в кінці XIX - початку XX ст., в них досліджувалася проста оптимізаційна модель визначення економічного розміру партії поставки для складської системи з постійною рівномірною витратою та періодичним надходженням продукту на зберігання. В медичній службі ЗС України запаси відносяться до числа об'єктів, що вимагають великих капіталовкладень, і тому являють собою одну з статей найбільших витрат бюджетних коштів, а що найважливіше – впливають на рівень здоров'я військовослужбовців та стан боєздатності ЗС в цілому. Однак питанню управління запасами, на жаль, не приділяється належної уваги і постійно недооцінюються майбутні потреби в запасах.

Аналіз зарубіжних та українських систем управління товарними запасами показав великі перспективи застосування логістичних підходів управління запасами в медичному постачанні ЗС України. Створення сучасних моделей управління товарними запасами дозволить отримати економічний ефект в медичному постачанні ЗС України, шляхом зниження запасів на всьому шляху руху товарів, скорочення часу доставки, зниження витрат обігу та, як наслідок, поліпшити якість фармацевтичної допомоги військовослужбовцям.

Метою нашої роботи є розгляд основних систем управління запасами, аналіз рівня розвитку системи управління запасами на прикладі військових частин Київського військового округу, а також подальша розробка найбільш оптимальної моделі управління запасами в ЗС України, з урахуванням усіх потреб медичної служби на випадок воєнних дій, надзвичайних подій, а також сезонних захворювань особового складу.

Отже, запаси є важливою складовою забезпечення матеріальними ресурсами виробничих процесів (у вигляді виробничих запасів) та потреб медичної служби (у вигляді запасів готової продукції). Для ефективної діяльності медичного постачання ЗС України, запаси повинні бути оптимальними, адже накопичення їх значного обсягу призводить до замороження складських приміщень на тривалий строк, зниження їх ліквідності, зростання витрат на утримання, до простоїв зберігання, що призводить до закінчення термінів придатності, а їх нестача – до збільшення захворюваності особового складу. Саме тому на даний час актуальним завданням є розробка оптимальної моделі логістичного управління запасами в медичній службі ЗС України.

## **Секція 4. «ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ»**

**Антоненко В.А.**

*Полоцкий государственный университет, Полоцк, Республика Беларусь*

### **Способы создания эффективного имиджа ВУЗа**

Понятие «имидж» получило широкое распространение и может быть применено как к личности (имидж политика или общественного деятеля), так и к организации (корпоративный имидж).

Имидж (от англ. Image— «образ», «изображение», «отражение») - наиболее экономный способ порождения и распознавания сложной социальной действительности [1] или набор значений, благодаря которым какой-либо объект становится известным и, с помощью которых люди определенным образом описывают его, запоминают, относятся к нему [2].

Развивающиеся рыночные отношения в образовании обусловили и развитие конкуренции между вузами. Именно она побуждает образовательные учреждения занимать активную рыночную позицию, повышать качество образовательных услуг, изучать спрос на образовательные продукты и потребности рынка труда. Учреждения образования прекрасно понимают ужесточение конкурентной борьбы, а возросшие требования потребителей образовательных услуг к самому ВУЗу подталкивают руководителей учреждений к использованию инструментов, которые способствуют привлечению различных групп потребителей. Важно подчеркнуть, что одним из устойчивых конкурентных преимуществ ВУЗов являются невидимые (неосязаемые) активы, к которым относятся имидж вуза, корпоративная культура, организационная структура управления [3].

Таким образом, эффективный имидж ВУЗа – его устойчивое конкурентное преимущество, которое, как и любое другое, должно быть чем-либо сформировано. По нашему мнению подготовка конкурентоспособного

выпускника есть один из способов оказания влияния на имидж учебного заведения.

В структуре имиджа вуза Н.К. Моисеева выделяет 8 компонентов: имидж образовательной услуги, имидж потребителей образовательных услуг, внутренний имидж организации, имидж ректора вуза и научного совета, имидж персонала, социальный имидж, визуальный имидж, бизнес-имидж [4]. Высокая степень конкурентоспособности выпускника напрямую способна повлиять на три указанных компонента (имидж образовательной услуги, имидж потребителей образовательных услуг, социальный имидж), что значит, и на имидж ВУЗа в целом.

Следовательно, из всего вышеизложенного можно сделать следующий вывод: Имидж – набор значений, благодаря которым люди определенным образом воспринимают его. Понятие «имидж организации» может быть приложено к ВУЗу и расцениваться как устойчивое конкурентное преимущество в условиях рыночных отношений. Формирование данного преимущества может быть осуществлено различными способами, один из которых – подготовка конкурентоспособных выпускников.

#### Литература

1. Почепцов Г.Г. Имиджелогия : Учебник. – Киев : Ваклер. – 2002. – 25 с.
2. Данчеева О.В. Одиночество: Социально - психологические проблемы. – Киев : Ника-Центр, 1991. – 14 с.
3. Фими́на М. А. Имидж вуза как составляющая системы образования / М. А. Фими́на // Актуальные задачи педагогики: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, декабрь 2011 г.), – Чита : изд-во «Молодой ученый». – 2011. – С. 68-72.
4. Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения (вуза) / Н.К. Моисеева, Н.Н. Пискунова, Г.Д. Костина // Маркетинг. – 1999. – N5. – С. 77-89.

**Горяинов А.Н.**

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства  
им. П.Василенко, Харків, Україна*

**Использование дистанционных курсов мировых университетов для  
повышения квалификации специалистов по логистике**

[goryainov@ukr.net](mailto:goryainov@ukr.net)

В работе представлен краткий обзор дистанционных образовательных курсов по логистике, которые стали доступными для пользователей Интернет. Большинство курсов были пройдены автором данной работы. Накоплен достаточно большой объем экспертной информации по технологиям дистанционного образования и особенностям преподавания материалов по логистике университетами разных стран.

Отправной точкой в становлении и развитии профессионального образования в сфере логистики через средства массовых дистанционных курсов можно считать 2015 год. В этом году на рынок вышел очень серьезный участник – Массачусетский технологический институт (США). В период с 27.05.15 по 28.08.15 был реализован курс «CTL.SC1x: Supply Chain and Logistics Fundamentals» (Основы цепей поставок и логистики).

Интернет площадкой является [www.edx.org](http://www.edx.org). Впоследствии данный курс был трансформирован в два отдельных курса. Полностью вся программа по управлению цепями поставок на сегодняшний день выглядит следующим образом – табл. 1.

Таблица 1 – Список курсов в программе управления цепями поставок Массачусетского технологического института (на базе [www.edx.org](http://www.edx.org))

| Название курса (оригинал)                    | Название курса (авторский перевод)  |
|--|-------------------------------------|
| CTL.SC0x Supply Chain Analytics              | Аналитика цепей поставок            |
| CTL.SC1x Supply Chain Fundamentals           | Основы цепей поставок               |
| CTL.SC2x Supply Chain Design                 | Дизайн цепей поставок               |
| CTL.SC3x Supply Chain Dynamics               | Динамика цепей поставок             |
| CTL.SC4x Supply Chain Technology and Systems | Технологии и системы цепей поставок |



С 25.01.2017 запущен и реализовывается последний курс из указанной программы. Количество обучающихся на указанных курсах исчисляется десятками тысяч, количество успешно сдавших курсы – тысячами.

Среди Интернет-платформ, на которых реализуются курсы по логистике, отметим также - [www.coursera.org](http://www.coursera.org) и [www.futurelearn.com](http://www.futurelearn.com). Список курсов, которые были реализованы или анонсированы на указанных платформах указан в табл.2.

Таблица 2 – Список дистанционных курсов по логистике и цепям поставок

| Характеристика курса   | Платформа  |
|--|--|
| <b>Supply Chain Management: A Learning Perspective</b> (Управление цепями поставок: Перспективы обучения) - Korea Advanced Institute of Science and Technology (Южная Корея)                                 | <a href="http://www.coursera.org">www.coursera.org</a>       |
| <b>Supply Chains In Practice: How Things Get To You</b> (Цепи поставок на практике: как вещи доставляются до Вас) - The University of Warwick (Великобритания)   | <a href="http://www.futurelearn.com">www.futurelearn.com</a> |
| <b>The Digital Economy: Effective Supply Chain Management</b> (Цифровая экономика: Эффективное управление цепями поставок) - The Open University (Великобритания)  | <a href="http://www.futurelearn.com">www.futurelearn.com</a> |
| <b>System Design for Supply Chain Management and Logistics»</b> (Системный дизайн для управления цепью поставок и логистики) – The Chalmers University of Technology (Швеция)                                | <a href="http://www.edx.org">www.edx.org</a>                 |
| <b>Supply Chain Logistics</b> (Логистика цепи поставок) - Rutgers, The State University of New Jersey (Rutgers University) (США)   | <a href="http://www.coursera.org">www.coursera.org</a>       |
| <b>Supply Chain Management: A Decision-Making Framework</b> (Управления цепями поставок: Рамки принятия решений) - Catholic University of Louvain (Бельгия) (стартовал 22.02.2017)                           | <a href="http://www.edx.org">www.edx.org</a>                 |
| <b>Supply Chain Principles</b> (Принципы цепей поставок) - Georgia Institute of Technology (США) (стартовал 27.02.2017)  | <a href="http://www.coursera.org">www.coursera.org</a>       |
| <b>Master Control in Supply Chain Management and Logistics</b> (Основное управление в области управления цепями поставок и логистики) - The Chalmers University of Technology (Швеция) (стартует 03.04.2017) | <a href="http://www.edx.org">www.edx.org</a>                 |

Конец 2016 – начало 2017 года можно считать активным выходом большого количества университетов с программами по логистике на просторы Интернет. Каждая программа имеет свои особенности: уровень сложности, стоимость обучения, объем информации, который доступен для

бесплатного пользования, продолжительность обучения. Например, чтоб получить сертификат по курсам от Массачусетского университета, необходимо оплатить 150 долл., от шведского университета – 49 долл. и т.д. Однако, следует отметить, что на всех курсах есть возможность обучаться в бесплатном режиме (например, на [www.edx.org](http://www.edx.org) это режим «audit»).

Все указанные курсы обеспечены видеоматериалами, большинство которых имеют субтитры на английском языке. Поэтому, обладая даже минимальными навыками английского языка, можно успешно обучаться на подобных курсах.

Для специалистов по логистике, которым необходимо повысить уровень знаний на дистанционных курсах, будет полезной функция, которую предлагают все курсы. Имеется ввиду, что после получения сертификата, есть возможность разместить информацию о сертификате в профессиональной сети [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com). Также становится доступной ссылка на сертификат для просмотра всех интересующихся. Такую ссылку можно размещать в своих резюме, портфолио, соцсетях и т.д. Примеры таких ссылок и больше информации о курсах можно посмотреть на сайте [www.logistics-gr.com](http://www.logistics-gr.com) в разделе сайта «[О нас](#)» или в профиле автора - <https://www.linkedin.com/in/goryayinov/>

Автору данной работы удалось стать участником первых двух курсов по управлению цепями поставок от Массачусетского технологического института, по результатам, которого выдавались бесплатные сертификаты для успешных слушателей курсов. С осени 2016 года такая практика прекратилась и на всех рассмотренных Интернет-платформах выдача сертификатов осуществляется только на платной основе. Однако, следует отметить, что есть возможность обращаться в службу поддержки сайтов за помощью для уменьшения стоимости курсов.

**Демченко В.О., Рижев О.А.**

*Запорізький державний медичний університет, Запоріжжя, Україна*

## **Сучасні шляхи покращення підготовки кадрів для фармацевтичного ринку**

victOriya@ukr.net

Сьогодення вимагає впровадження нових підходів у підготовці кадрів для вітчизняного фармацевтичного ринку за рахунок змін у системі вищої освіти. Це в першу чергу пов'язано з потребами і вимогами роботодавців – промислових підприємств, науково-дослідницьких організацій, а також підприємств оптової та роздрібної ланки ринку. По друге, випускники вишів, коледжів мають бути конкурентоспроможними за рахунок отриманих належних компетенцій згідно галузевих стандартів. В свою чергу галузеві стандарти становляться основою всіх освітнянських програм, які повинні відповідати як вимогам українського ринку, так і ринку європейських країн. А це потребує координації спільної діяльності освітян та роботодавців для підготовки фахівців галузі. По третє, інтеграція України в Європу формує нові правила, якими має керуватися фармацевтична галузь України у виробництві, розповсюдженні та реалізації лікарських засобів. Критеріями успіху стануть розширення асортименту вітчизняної продукції, збільшення частки експорту, забезпечення доступу для інвестиційних джерел, підготовка висококваліфікованих кадрів із заданими компетенціями. Тому, актуальним є використання нових інноваційних підходів до підготовки майбутніх фахівців фармацевтичної галузі.

Таким чином, метою даної роботи є обговорення використання новітніх інформаційних технологій на базі онтологій для підготовки фармацевтичних кадрів.

Фармацевтична промисловість України йде набагато попереду навчальних закладів, що готують фахівців для неї. Створення навчальних програм для підготовки майбутніх фармацевтичних працівників

роботодавцями з урахуванням потреб має свої складності. Ці потреби повинні містити формалізовані вимоги, які надалі будуть враховуватися у розробці програм навчання і будуть складатися із відповідних модулів. Таким чином, створюється модель знань слухача на базі навчальних програм. Все це можливо при використанні навчальних комп'ютерних систем, де надалі необхідно оволодіти відповідною методологією. Складність полягає ще в тому, що навчальні програми спускають з Міністерств і це веде до авральної роботи у навчальних закладах. Щодо логіки, то на основі бази знань в предметній області можливо формувати модулі програму динаміці, тоді як виробництво по собі є статичною системою. Таку концепцію можливо реалізувати на основі онтологій, які представляють собою формальне зазначення загальної концептуалізації знань. З іншого боку, виробничі підприємства використовують внутрішньо фірмові корпоративні системи навчання.

На даний час вишами зроблено акцент на створення он-лайн курсів у предметній галузі фармації. Як бачимо, процес навчання схиляється у бік внутрішньо корпоративних курсів і он-лайн курсів, які є мотивами посилення уваги щодо навчальних закладів. Інакше, це місце можуть зайняти інші.

Останнім часом спостерігається активне впровадження масових відкритих онлайн курсів (МООС), що представляють собою книги нового покоління з відео, інтерактивними завданнями і соціальної складової, які одночасно «читають» десятки тисяч чоловік. Це зовсім інший формат зі своїми плюсами і мінусами. Платформ для них створено безліч. В Запорізькому державному медичному університеті для розробки онлайн курсів використовують платформу EdX.

Таким чином, сьогодні інновації є важливою складовою розвитку фармацевтичних закладів, які хочуть бути конкурентоздатними та займати гідне місце на ринку. Тому вітчизняна фармацевтична галузь потребує нових кадрів. У свою чергу, ВНЗ, які готують майбутніх фахівців, мають звернути

увагу на впровадження інноваційних підходів у навчанні студентів, які досконало змогли працювати в нових реаліях фармацевтичного ринку.

**Керимов Р.В.**

*Полоцкий государственный университет, Полоцк, Республика Беларусь*

### **Направления повышения профессиональной компетентности профессорско-преподавательского состава**

На современном этапе социально-экономического развития стратегической целью государства является формирование инновационной экономики [1].

Термин «инновационная экономика» (экономика знаний) означает, что в данной экономической формации предполагается «господство» информационной сферы над материальным производством. Вышеперечисленные глобальные тенденции характеризуют так же появление новых информационных технологий, что приводит к возникновению новой среды и условий формирования современной личности в едином профессиональном пространстве [2].

Динамизм современной цивилизации (прогресс науки и техники, широкое применение инновационных технологий в сфере профессионального образования и профессиональной подготовки) создают предпосылки для непрерывного образования. Одной из стратегически важных задач в этом направлении является совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации научных кадров и специалистов.

В Республике Беларусь проблема подготовки кадров занимает важное место, что отражено в концепции Национальной инновационной системы [3] и Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь [4].

В этих условиях вузы вынуждены активнее внедрять инновационные образовательные программы, использовать новые организационные формы обучения и инновационные образовательные технологии с учетом современных требований к специалистам.

Выводом служит следующее утверждение: на фоне всеобщей глобализации многие страны мира пытаются сформировать экономику собственной страны как инновационную. Под влиянием этого процесса, а также множества других социальных или глобальных, возрастают требования к уровню работников. Динамичность происходящих изменений требует динамичного обновления знаний об этих процессах, что актуализирует непрерывность образования. Последнее требует постоянного повышения профессиональных компетенций профессорско-преподавательского состава высшей школы и непрерывного образования через всю их жизнь, которые через различные институты и реализуют непрерывность образования работающим кадрам.

#### Литература

1. Леонидова М.А., Устинова К.А. Непрерывное образование как условие формирования человеческого капитала / М.А. Леонидова, К.А.Устинова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2012. - №6. – с. 124-137.
2. Горбина М. А., Белай В. И. Непрерывное образование как объективная необходимость профессионального совершенствования личности / М. А. Горбина, В. И. Белай // Молодой ученый. — 2014. — №11. — С. 378-379.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 мая 2005 г. № 512 «Приоритеты фундаментальных и прикладных научных исследований».
4. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утверждена 22.09.2015. Разработана на основании Закона Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь».

**Корнієнко О.М., Фультес Х.А.**

*Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького,  
Львів, Україна*

**Вивчення ролі медичних і фармацевтичних представників у системі маркетингових комунікацій**

[oef1784@gmail.com](mailto: oef1784@gmail.com)

Польову частину зовнішньої служби фармацевтичних компаній прийнято називати Sales Force (буквально – команда з продажу). Кількість медичних і фармацевтичних представників невпинно зростає. Вважається, що ріст припиниться, якщо співвідношення досягне 20 клієнтів на одного представника, адже це загальносвітовий показник і він вважається константою.

Метою нашого дослідження було вивчення особливостей роботи медичних і фармацевтичних представників, встановлення позитивних аспектів у їхній діяльності, а також складнощів під час комунікацій з клієнтами і партнерами. Використовувались методи інформаційного пошуку, анкетування та аналізу даних первинної інформації.

Важливим завданням діяльності медичних та фармацевтичних представників є інформування фахівців охорони здоров'я про нові лікарські засоби, нагадування про вже відомі препарати, а також обговорення їх призначення в схемах лікування. Варто зазначити, що основна роль медичних представників - це просування на ринок рецептурних лікарських засобів, тому основними партнерами під час їхньої діяльності є лікарі різних спеціальностей. Фармацевтичні представники працюють з лікарськими засобами, що відпускаються без рецепта, тому об'єктом їхньої уваги є в першу чергу аптечні заклади. Позиціонування лікарських засобів і фіксування у свідомості фахівців їх переваг має на меті стимулювання лікарів призначати препарати пацієнтам, а провізорів - рекомендувати їх відвідувачам аптек.

Медичні та фармацевтичні представники також проводять аналіз діяльності конкурентів, створюють і підтримують імідж фармацевтичної компанії. До їх функціональних обов'язків входять індивідуальні візити, презентації, круглі столи, участь у конференціях, семінарах, виставках, а також контроль призначень лікарів, продажу лікарських засобів в аптеках і забезпечення ефективного мерчандайзингу.

Інструментом збору первинної інформації була опрацьована нами анкета «Особливості роботи медичних (фармацевтичних) представників», за допомогою якої опитано 36 респондентів.

Переважає більшість опитаних займають посаду медичного представника (78,2%), усі респонденти мають вищу освіту, вища кваліфікаційна категорія наявна у 64,8% опитаних нами фахівців. В результаті дослідження встановлено, що їх партнерами та клієнтами є лікарі (прескрайбери) різних спеціальностей (від 150 до 190 осіб) та аптеки (від 50 до 60 закладів).

Основними характеристиками успішного представника респонденти вважають комунікабельність, відповідальність, орієнтацію на результат, уміння працювати в команді, емоційну стабільність, а також фахові знання.

Серед позитивних аспектів своєї діяльності опитані нами медичні та фармацевтичні представники відзначили наявність службового автомобіля (84,7%), можливість кар'єрного росту (67,3%), тренінги (62,5%), а також високий рівень фінансової винагороди (51,8%).

Основними складнощами для більшості респондентів є напружений графік роботи та емоційне вигорання внаслідок комунікацій з клієнтами (по 87,5%), дещо менше – виконання плану продажів (36,7%).

Контроль діяльності медичних та фармацевтичних представників здійснюється регіональними менеджерами та продукт-менеджерами. Щоденним показником контролю є виконання плану візитної активності (CRM – контроль). Понад половину респондентів подають звітність за встановленими формами щодня (56,3%), близько третини – щотижня (29,8%).



Отже, основна роль медичних та фармацевтичних представників у системі маркетингових комунікацій полягає у наданні інформації про лікарські засоби клієнтам і партнерам, створенні та підтриманні позитивного іміджу фармацевтичної компанії, а також збільшенні продажу її продукції.

**Кучмістов В.О., Кучмістова О.Ф.**

*Українська військово-медична академія, Київ, Україна*

**Вивчення зацікавленості питанням формування професійної компетентності провізорів-інтернів як запоруки професійного успіху та затребуваності**

Helen.Kuchmistoff@mail.ru

Сучасне реформування освітянської галузі викликано введенням єдиних освітніх стандартів щодо результатів навчання, підвищенням якості підготовки спеціалістів, введенням компетентнісного підходу. Динамізм фармацевтичної галузі, неухильне розширення рівня інформатизації вимагає від кожного працівника адекватних знань і методів роботи, постійного підвищення професійної компетентності. Професійна компетентність фармацевтичного фахівця – це інтегральна характеристика, що визначає здатність вирішувати проблеми і завдання в реальних ситуаціях професійної діяльності з використанням знань, вмінь і навичок, а також набутого професійного та життєвого досвіду [Морозов В.А., 2012]. Як показав проведений літературний аналіз, питання професійної компетентності не залишається поза увагою провідних фахівців фармацевтичної галузі. Зокрема, в плані реалізації Національної стратегії побудови нової системи охорони здоров'я України на період 2015-2025 рр. сьогодні, саме з позицій компетентнісного підходу, широко імплементуються різноманітні методи і форми удосконалення порядку професійної підготовки фармацевтичних кадрів на етапі післядипломної освіти. Це розглядається як важливий крок до

формування вітчизняних професійно-мобільних фармацевтичних працівників [Хлестова С.С., 2015; Толочко О.М., 2013].

Набуття провізором-інтерном професійної компетентності під час навчання розглядається як ключове завдання первинної спеціалізації (інтернатури), де важлива роль відводиться саме набуттю компетентностей. В процесі підготовки провізорів-інтернів фармацевтична спільнота пропонує створити умови для повноцінного виявлення і розвитку особистісних якостей молодого фахівця, враховувати специфіку професійної діяльності, індивідуальні запити та можливості [Тозюк О.Ю., 2016; Хоменко К.П., 2015]. Це потребує розробки, обґрунтування і використання педагогічної технології, спрямованої на розвиток комунікативних здібностей і якостей інтернів, а отже, їхньої професійної комунікативної компетентності в цілому. Як повідомляє Пляка Л.В. (2009), на підставі комплексу особистісно-орієнтованих методів навчання розроблена технологія розвитку професійної комунікативної компетентності провізорів-початківців.

Відомо, що якість освіти визначається 3-ма основними факторами - професійною компетентністю викладачів, змістом навчальних програм і організацією самого навчального процесу. Професійна компетентність може бути представлена як система, що включає в себе аспекти філософського, соціологічного, культурологічного, особистісного порядку. Згідно американської моделі, компетентність викладача включає дисциплінованість, самостійність, комунікативність, прагнення до саморозвитку. Шведські ж вчені вважають, що професійна компетентність - це інтеграція інтелектуальних, моральних, соціальних, естетичних, політичних аспектів знань [Півторак Н.А., Феджага І.В., 2015; Антонов В.М., 2015].

Значення провідної ролі науково-педагогічного працівника, його обізнаності та вмінь ефективно впроваджувати нові науково-педагогічні підходи, зокрема компетентнісний, до організації навчального процесу вищої фармацевтичної школи відмічає й Поляченко Ю.В. (2005). Навчальний процес доцільно будувати шляхом систематизації та доповнення до

отриманих знань з базових дисциплін та теоретичній підготовці набутих під час навчання у вищому навчальному закладі. Адже, за думкою Гончаренко Н.В (2015), ефективність навчання обумовлена зв'язком «наявні знання + новий матеріал» як ланцюжка існуючої когнітивної структури.

Когнітивно-візуальний підхід до викладання дисциплін - один із методів когнітивного навчання, що дозволяє максимально використовувати потенціальні можливості візуального мислення. Поєднання технології візуалізації (мультимедійні засоби, зокрема електронні презентації) та усного пояснення дозволяє суттєво підвищити ефективність засвоєння матеріалу провізорами-інтернами на етапі післядипломної освіти. Вказаний підхід обумовлює цілеспрямоване використання пізнавальної функції наочності: 2D візуалізація (статичне табличне і графічне зображення), 3D візуалізація (динамічна анімація). Застосування вказаних методів, надання консультативної допомоги провізорам-інтернам (у т.ч. в режимі *on-line*) суттєво покращує сприйняття навчального матеріалу [Кучмістова О.Ф., 2016; Ветютнева Н.О., 2015; Пацула-Русецька О.Д., 2014; Ryzhov A., 2014; Кадемія М.Ю., 2012].

Викликало певне зацікавлення дослідження, проведене Омельчук М.А. (2016). Ним проаналізовано структуру професійної компетентності провізорів, розкрито особливості формування кожного компоненту (мотиваційно-аксіологічний, когнітивний, професійно-діяльнісний, соціально-особистісний). Причому, перший з цієї низки визначено як основу для формування компонентів професійних знань, означено критерії оцінювання сформованості молодого фахівця.

Компетентність – результат не тільки здобутої освіти. Вона поглиблюється і неможлива без власного досвіду, а інтеграція цих складових – шлях до професіоналізму [Кульбашна Я.А., 2014].

*Висновок.* Цілком очевидно, що питання набуття та удосконалення професійної компетентності все ще залишаються об'єктом дискусій провідних фахівців та обміну набутим досвідом. Якісна підготовка провізора-

інтерна як конкурентноспроможного фахівця в галузі фармації можлива за умов підвищення професійної компетенції науково-педагогічних працівників закладів післядипломної освіти (у т.ч. використання новітніх освітніх і педагогічних технологій), керівників інternатури на базах стажування, відповідності навчальних програм сучасним вимогам, організаційно-методичного забезпечення очної та заочної частини навчання. Це сприятиме підвищенню якості освіти провізорів-інтернів і є перспективним.

**Сидоренко С.Д., Кирсанова О.Г.**

*Смоленский филиал РАНХиГС, Смоленск, Россия*

### **Формирование навыков управления конфликтами и стрессами в условиях ВУЗа**

Конфликты и стрессы представляют собой особое психологическое состояние, при котором человек переживает сильное напряжение, они наносят существенный ущерб и деятельности организации, поскольку прямо или косвенно увеличивают затраты на достижение организационных целей и снижают качество жизни большого числа сотрудников.

Любому человеку приходится переживать стрессовые ситуации, связанные с конфликтами. Не стоит думать, что стресс – это исключительно негативное явление. Иногда стрессовые ситуации вынуждают человека собрать все свои силы и приспособляться к новой сложной ситуации. Фактически стресс представляет собой реакцию организма, вызванную необычной ситуацией, которая выходит за пределы того, что привычно.

Стресс имеет конкретные проявления, которые в большинстве случаев имеют сугубо индивидуальный характер. Выделяют пять разновидностей стресса:

- физиологический стресс вызывается чрезмерными физическими нагрузками, недосыпанием, плохим, нерегулярным питанием;

- психологический стресс в качестве основной причины имеет неблагоприятные, фрустрирующие, т.е. связанные с неудовлетворенностью, отношения с окружающими;

- эмоциональный стресс вызывается слишком сильными чувствами. Он возникает в опасных, угрожающих ситуациях, когда человек подвергается смертельной опасности или ему грозит утрата чего-то очень важного; как это ни странно, эмоциональный стресс может возникать в результате слишком неожиданного радостного события;

- информационный стресс – это результат того, что в распоряжении человека имеется слишком много или слишком мало информации. В обоих случаях принятие решения оказывается крайне затруднительным: при недостатке информации возникают неопределенности очень высокой степени, при переизбытке информации имеется слишком много факторов, которые необходимо учитывать при принятии решения;

- управленческий стресс возникает в связи с тем, что ответственность за принимаемое решение оказывается слишком высокой.

Можно выделить целый ряд факторов, которые увеличивают возможность возникновения стресса:

1. К стрессу приводят особенности трудового процесса.
2. Причиной стресса может стать слишком высокая ответственность, возлагаемая на руководителя или работника.
3. Распространенной причиной стресса является неблагоприятная моральная атмосфера в коллективе.
4. Причиной стресса может стать и слишком малая рабочая нагрузка, которая вызывает беспокойство, фрустрацию и чувство безнадежности.
5. Более скрытой причиной стресса является конфликт людей, который возникает тогда, когда к работнику предъявляют противоречивые требования.

6. Еще одна причина стресса, во многом противоположная предыдущей, заключается в неопределенности ролей, под которой понимают ситуацию, когда работник не уверен в том, что от него ожидают.

7. Нередко причиной стресса становится неинтересная, однообразная работа.

8. Стресс может возникнуть как следствие плохих физических условий, например, плохого освещения, слишком низкой или слишком высокой температуры или чрезмерного шума.

Неблагоприятные факторы (стрессоры) вызывают стресс. Попадая в такую ситуацию, человек сознательно или подсознательно старается приспособиться к совершенно иной ситуации.

Существует два возможных варианта развития событий.

Во-первых, человек может обрести равновесие; в этом случае стресс не даст никаких последствий.

Во-вторых, человек не может адаптироваться к новой ситуации. Как следствие этого возникают различные психические или физические отклонения.

Особую опасность представляет ситуация, когда стрессовые воздействия повторяются слишком часто либо когда воздействие одного и того же фактора остается неизменным на протяжении длительного времени (причем человек не может справиться с воздействием этого фактора).

Можно выделить следующие способы управления конфликтами и стрессами в организации: ориентация и адаптация; усиление процессов самоорганизации, саморегулирования и саморазвития; интеграция коллектива.

В данном случае менеджмент выступает, скорее, как искусство, а не как наука. В этом случае уместны личный пример, ориентация руководителя на личное достоинство людей, уважение их принципов.

**Феденько С.М.**

*ДВНЗ «Івано-Франківський національний медичний університет», Івано-Франківськ, Україна*

**Компетентнісний підхід у професійній підготовці фахівця фармацевтичного профілю**

fedenkosm5@mail.ru

Необхідність вивчення компетентнісного підходу в системі вищої освіти обумовлена постійно зростаючими вимогами ринку праці, стрімкими технологічними змінами, які відбуваються сьогодні, формування фахівців, відповідних запитам сучасного ринку праці.

Компетентнісний підхід до підготовки фахівців у ВНЗ полягає в набутті та розвитку в студентів набору ключових, загально-галузевих та предметних компетенцій, які визначають його успішну адаптацію в професійній діяльності. На відміну від терміну „кваліфікація” компетенції включають, крім суто професійних знань та умінь, що характеризують кваліфікацію, такі якості як ініціативність, співпраця, здатність до роботи в колективі, комунікативні здібності, уміння вчитися, аналізувати, логічно мислити, відбирати і використовувати інформацію. Компетентний фахівець спрямований в майбутнє, передбачає зміни, орієнтований на самостійну освіту. На сучасному етапі розвитку суспільства, важливіше не багато знати, а продуктивно використовувати знання.

Відповідно до положень компетентнісного підходу, для інтенсифікації процесу навчання необхідно створити такі умови, щоб студенти могли засвоїти певну систему знань, навичок і умінь, які дозволять успішно здійснювати професійну діяльність. Такі умови забезпечить тільки моделювання реального середовища, у якому працюють фахівці відповідного напрямку. Тобто головною умовою ефективного формування професійної компетентності (ПК) є наявність всіх умов, у яких працює даний фахівець. Моделювання ситуацій дозволяє створити об’єкт, аналогічний реальному, на

якому можна відпрацювати уміння і навички майбутньої професійної діяльності. Метод моделювання створює сприятливі умови для формування ПК майбутніх фахівців, стимулює активність і самостійність у вирішенні професійних завдань.

В ІФНМУ створені усі необхідні умови для формування ПК майбутніх фахівців фармацевтичної галузі (бібліотека, читальний зал, комп'ютерні класи тощо); організовані навчально-практичні центри - лабораторії практичної фармації, основна мета яких - набуття студентами основних практичних навичок із спеціальності «Фармація». Так, лабораторія практичної фармації №1 формує практичні навички з дисциплін: «Фармацевтична ботаніка», «Фармакогнозія», «Ресурсознавство лікарських рослин». Лабораторія практичної фармації № 2 формує практичні навички з дисципліни: «Фармацевтична хімія», «Стандартизація лікарських засобів». Дві вище вказані лабораторії розташовані на кафедрі фармації.

На кафедрі організації та економіки фармації і технології ліків функціонують також дві лабораторії - № 3 та № 5. Лабораторія практичної фармації № 3 формує практичні навички з дисциплін: «Аптечна технологія лікарських засобів», «Промислова технологія лікарських засобів», «Технологія косметичних лікарських засобів», «Біофармація». Лабораторія практичної фармації № 5 - з «Організації та економіки фармації», «Організації та економіки фармації» (молодші спеціалісти), «Фармакоєкономіки», «Фармацевтичного правознавства», «Фармацевтичного та медичного товарознавства», «Менеджменту та маркетингу у фармації» та спеціалізацій: «Підприємництво у фармації», «Організація та регулювання діяльності підприємств фармації». Тут створено макет частини торгового залу аптеки з викладкою вторинних упаковок лікарських засобів. Оформлення вітрин, стелажів, кутка споживача в аптеці здійснено відповідно до вимог законодавства.

*Облаштовано макет реальних складських стелажів (відповідно до GDP та наказу МОЗ № 44 від 16.03.1993 р. «Про Організацію зберігання в*



*аптечних закладах різних груп лікарських засобів та виробів медичного призначення»). Прикріплені навчальні стрілки із зазначеними нормативами розміщення.*

Лабораторія практичної фармації № 4 розташована на кафедрі хімії і забезпечує формування практичних навиків з наступних фундаментальних дисциплін: «Неорганічна хімія», «Аналітична хімія», «Органічна хімія», «Фізична і колоїдна хімія», «Токсикологічна хімія» (для студентів фармацевтичного факультету); «Неорганічна хімія», «Аналітична хімія», «Органічна хімія», «Техніка лабораторних робіт», «Хімія» (для студентів медичного коледжу).

Також, наказом ректора ІФНМУ № 29-д від 18.01.2016 р. було затверджено нову редакцію Положення про організацію та порядок проведення атестації випускників на фармацевтичному факультеті, в якій регламентовано проведення атестації комплексного практично-орієнтованого іспиту із 5-ти дисциплін: «Управління та економіка у фармації», «Клінічна фармація», «Фармацевтична хімія», «Фармакогнозія», «Технологія лікарських засобів». Таким чином створені умови до реалізації міждисциплінарної інтеграції, максимально наближеної до реальної практичної діяльності провізора з прийому рецепта, виготовлення за ним ліків, їх аналізу, фармацевтичної опіки. Важливість формування ПК у майбутніх фахівців фармацевтичної галузі визначається специфікою їх професійних обов'язків, що безпосередньо стосується вирішення проблем системи охорони здоров'я; зростаючими вимогами ринкової економіки до ПК фахівців; необхідністю формування нової генерації в спеціалістів системи професійних особистісних якостей та знань.

**Хомутецька Н.І., Голуб А.Г.**

*Українська військово-медична академія, Київ, Україна*

**Питання управління якістю підготовки фахівців для фармацевтичної галузі**

[hom-rufina@yandex.ru](mailto:hom-rufina@yandex.ru)

Професійна освіта на будь-якому рівні повинна давати не тільки вузько спеціальну підготовку, але й формувати особистість, навчати людину сучасним формам комунікації, готувати його до життя у мінливому світі, розвивати у нього здатність постійно засвоювати нову інформацію та приймати ефективні рішення.

Система управління якістю професійної освіти повинна будуватись на основі принципів, що забезпечують можливість оцінки результативності системи за критеріями якості освіти. До найбільш важливих принципів системи управління якістю професійної освіти відносяться: орієнтація всієї діяльності вищого навчального закладу на споживачів, від яких залежить конкурентоздатність закладу; безперервне удосконалення та підвищення якості всіх процесів освітньої діяльності; забезпечення участі всього професорсько-викладацького складу та студентів у вирішенні проблем якості освіти; створення системи мотивації якості освіти як для викладачів, так й для студентів; розробка та використання сучасних технологій навчання; виховання професіонала і громадянина; створення система моніторингу якості освіти на підґрунті об'єктивних показників стану якості і оцінки тенденцій його змін.

Під управлінням якістю випускника розуміють постійний, планомірний, цілеспрямований процес впливу на фактори та умови, що забезпечують формування майбутнього фахівця, оптимальну якість та повноцінне використання його знань, вмінь та навичок. На сьогодні існують різні підходи щодо шляхів та засобів підвищення якості освіти. Акценти робляться на співвідношення цілей та результатів освіти, на технологічність

навчання, на кваліфікацію викладачів. На нашу думку, ці підходи потрібно розглядати та застосовувати у взаємодії, всі ці фактори є важливими у формуванні особистості. Таким чином, якість навчання спирається на наступні ключові основи: цілі та зміст освіти, рівень професійної компетентності професорсько-викладацького складу і організації їх діяльності, стан матеріально-технічної та науково-інформаційної бази процесу навчання.

Процес забезпечення якості навчання може бути описаний наступними напрямками: маркетинг (продаж та реклама розробок НДР, профорієнтаційна робота, система відбору абітурієнтів, система працевлаштування випускників тощо); організаційно-методична підготовка навчального процесу; організація навчального процесу; кадрове забезпечення навчального процесу; реалізація навчального процесу (контроль виконання розкладу занять, успішності студентів тощо); позааудиторна робота зі студентами (науково-дослідницька робота студентів, конкурси, конференції, діяльність по розвитку особистості, що не пов'язана з основним навчальним процесом тощо); матеріальне забезпечення навчального процесу; структура управління навчальним закладом (відповідність структури управління та посадових інструкцій співробітників цілям системи управління якістю, система оцінки діяльності кожного співробітника тощо).

В умовах ринку праці якість фахівця можна визначити як сукупність властивостей (характеристик, рис, показників) особистості, що забезпечують виконання ним професійних та суспільних функцій не нижче встановленого рівня при заданих умовах праці. Вітчизняний та зарубіжний досвід дозволяє сформулювати ряд якостей, якими повинен володіти фахівець: здібності, ентузіазм, ініціатива, безвідмовність і надійність, здатність до творчості, комунікабельність.

Одним із заходів, що сприяють підвищенню якості функціонування освітньої системи та гарантуватимуть якість, є стандартизація освітнього процесу яка повинна придати освітньої діяльності чітку цільову

спрямованість, підвищити відповідальність за результати праці всіх учасників освітнього процесу.

Якщо ми говоримо про вищий навчальний заклад з підготовки фахівців для фармацевтичної галузі, то навчальний процес повинен корегуватись з метою ефективного рішення конкретних завдань галузі. Ця корекція освітнього процесу полягає у наступному: в навчальні плани включаються дисципліни і види навчальних занять, що представляють підвищену значимість для майбутньої професії; дипломне, курсове проектування, лабораторні роботи-дослідження виконуються за тематичними планами роботодавців; навчальний заклад проводить спільні з роботодавцями НДР, в яких беруть участь викладачі, студенти, співробітники роботодавців тощо; навчальний процес коригується з урахуванням потреб міжнародного ринку праці шляхом укладення договорів із зарубіжними компаніями про підготовку фахівців і їх зарубіжних стажуваннях; студенти беруть участь в науково-технічних конференціях і семінарах спільно з провідними науково-педагогічними працівниками вищих навчальних закладів та фахівцями роботодавців; аналізується ринок праці і міграція фахівців; змінюється спектр спеціальностей і спеціалізацій, здійснюється коригування навчальних планів і зміст окремих курсів; проводиться цільовий прийом і підготовка фахівців.

Дані корекційні заходи є важливою складовою системи підвищення якості в підготовці студентів навчального закладу, спрямованого на підготовку фахівців для певної галузі. Сама ж система включає використання менеджменту якості, критеріальний і процесуальний підходи до управління якістю підготовки студентів вищого навчального закладу.

**Секція 5 «СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ  
ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ)»**

**Білоус М.В.<sup>1</sup>, Ришов О.А.<sup>2</sup>, Шматенко О.П.<sup>1</sup>, Дроздов Д.В.<sup>1</sup>**

*Українська військово-медична академія<sup>1</sup>, Київ, Україна*

*Запорізький державний медичний університет<sup>2</sup>, Запоріжжя, Україна*

**ІТ-аутсорсинг у фармацевтичній логістиці**

[maryvictory@ukr.net](mailto:maryvictory@ukr.net)

В Україні термін «аутсорсинг» став фактично використовуватися лише у 90-ті роки минулого століття. У сучасній літературі існує багато тлумачень цього терміну, що з англійської означає «за межами». У Фармацевтичній енциклопедії аутсорсинг трактується як найм підприємством якого-небудь стороннього суб'єкта господарювання для виконання одного із видів своєї діяльності, який раніше виконувався ресурсами даного підприємства, або передавання допоміжних, підтримуючих чи супутніх функцій зовнішнім виконавцям (провайдер послуг), які спеціалізуються в конкретній галузі та володіють відповідними знаннями, досвідом, технічним оснащенням та ін.

Тобто під аутсорсингом можна розуміти винесення будь-яких допоміжних або навіть основних бізнес-процесів за організаційні та фізичні кордони фармацевтичної компанії. Отже, аутсорсинг є частиною маркетингової діяльності, тому що забезпечує ринкову орієнтацію фармацевтичної фірми незалежно від виконуваних функцій.

Концепція логістики тісно пов'язана з концепцією маркетингу, оскільки вони ґрунтуються на принципах комплексності і синхронності, мають універсальний характер, агреговані показники ефективності і застосовуються в усіх сферах життя суспільства, на всіх ієрархічних рівнях управління. Головна мета маркетингу фармацевтичної організації – збільшення прибутку при забезпеченні конкурентоспроможності лікарських

засобів за пріоритетними критеріями маркетингу, а головна мета логістики – оптимізація витрат усіх учасників фармацевтичних логістичних ланцюгів починаючи від створення лікарських засобів і закінчуючи його постачанням конкретному споживачу. Використання інтегрованої (маркетинго-логістичної) концепції управління забезпечить фармацевтичній організації мінімізацію загальних витрат і максимізацію комплексу корисності при заданому рівні обслуговування, а також прискорення потокових процесів і підвищення здатності фармацевтичної організації адаптуватися до змін динамічного зовнішнього середовища.

Тому аутсорсинг слід розглядати як одну з основних логістичних стратегій фармацевтичних підприємств, яка на даний час активно використовується.

Логістичний аутсорсинг – це процес делегування окремої логістичної функції або бізнес-процесу підприємства на довгостроковій контрактній основі для оптимізації діяльності підприємства та скорочення виробничо-технологічних, інтелектуальних та економічних витрат, а також відповідних ресурсів.

На сьогодні спостерігається впровадження аутсорсингу у багатьох сферах діяльності фармацевтичних підприємств, але особливе значення він має в інформаційних технологіях (ІТ), так званий ІТ– аутсорсинг. А в деяких літературних джерелах ІТ – аутсорсинг вважається навіть лідером аутсорсингових операцій у світі.

ІТ – аутсорсинг передбачає передачу функцій у сфері інформаційних технологій зовнішньому спеціалізованому виконавцю послуг. У зв'язку з бурхливим розвитком інформаційних технологій в кінці ХХ століття підприємства зіткнулися з необхідністю інвестувати на порядок більше коштів у дороге програмне забезпечення і залучення більш кваліфікованих фахівців. Компанії почали турбуватися про те, що це забирає все більше часу і ресурсів, і почали залучати професіоналів з управління непрофільними активами.

Можна виділити три основні напрямки ІТ – аутсорсингу.

1. Аутсорсинг кадрових ресурсів. Він полягає в залученні фахівців зі сторони для виконання більш складних завдань, які вимагають вузької спеціалізації та високого рівня кваліфікації. Деяким фармацевтичним фірмам не вигідно мати в штаті фахівця вузького профілю по конфігурації маршрутизаторів з високою зарплатою. Виконання цих функцій можна доручити 3PL– провайдеру спеціалізованої фірми.

2. Аутсорсинг програмно-технічних та інфраструктурних систем. Останнім часом з розвитком логістики та формування на ринку споживачаскладних інтегрованих структур товаророзподілу і управління поставками, особливо в мережному виконанні, все більш широке застосування отримали ASP- технології (ASP – ApplicationServiceProviding – Оренда інформаційних ресурсів (систем)), які є різновидом ІТ – аутсорсингу. Доступ до інформаційних систем через Web-сервер ASP-провайдера забезпечує роботу ланцюга поставок в режимі реального часу, що істотно підвищує точність і надійність виконання операцій, якість проектування логістичних послуг, а також скорочує тривалість логістичного циклу. Можливість безперервного контролю процесів в ланцюзі та оперативного прийняття управлінських рішень на його основі, сприяє суттєвому зменшенню числа і значущості збоїв і помилок у виконанні замовлень.

3. Аутсорсинг технологій. Третій напрямок передбачає передачу вторинних технологій стороннім організаціям. Прикладом служить передача білінгових і бухгалтерських функцій. Отримуючи заробітну плату з використанням платіжних карток, працівники фармацевтичних підприємств і фірм беруть участь в аутсорсингу технологій.

Отже, використання аутсорсингу у сфері ІТ – технологій набуває все більшого поширення у фармацевтичній логістиці. Перехід до стратегії логістичного аутсорсингу зумовлений, насамперед, тим, що динамічне і невизначене ринкове середовище висуває нові управлінські завдання, вирішення яких потребує ринкової реконструкції всіх структурних елементів

і підсистем управління фармацевтичним підприємством з метою безперервної адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін. Процес переходу на ІТ – аутсорсинг є ефективним способом зниження логістичних витрат в рамках стратегії мінімізації інвестицій в непрофільні функції фармацевтичних підприємств. Великі можливості має використання ІТ – аутсорсингу на базі хмарних технологій. Це дуже перспективний напрям розвитку ринку ІТ – послуг як в Україні, так і у світі, який потребує поглибленого вивчення, що і є предметом нашого подальшого дослідження.

**Васильєв С.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

### **Правові засади державного нагляду у сфері промислового виробництва лікарських засобів**

Дотримання вимог щодо якості лікарських засобів під час їх виробництва є запорукою забезпечення здоров'я громадян України. Саме тому державний нагляд у сфері промислового виробництва лікарських засобів має важливе та актуальне значення.

Правову основу державного нагляду у сфері промислового виробництва лікарських засобів становлять:

– закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 5 квітня 2007 р.;

– Положення про Державну службу України з лікарських засобів та контролю за наркотиками, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 12 серпня 2015 р. (далі – Положення);

– Порядок контролю за додержанням Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами, затверджений наказом



Міністерства охорони здоров'я України від 31 жовтня 2011 р. (далі – Порядок контролю Ліцензійних умов);

– Порядок контролю якості лікарських засобів під час оптової та роздрібної торгівлі, затверджений наказом Міністерства охорони здоров'я України від 26 листопада 2014 р. (далі – Порядок контролю торгівлі);

– Порядок відбору зразків лікарських засобів для лабораторного аналізу під час здійснення державного контролю якості таких засобів, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. (далі – Порядок відбору зразків).

Відповідно до п. 4 Положення Державна служба з контролю якості лікарських засобів здійснює державний контроль за дотриманням вимог законодавства щодо забезпечення якості та безпеки лікарських засобів і медичних виробів на всіх етапах обігу, у тому числі правил здійснення належних практик (виробничої, дистриб'юторської, зберігання, аптечної). Також даний орган влади здійснює контроль за дотриманням суб'єктами господарювання ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, імпорту лікарських засобів, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами. Отже, державним органом контролю у сфері промислового виробництва лікарських засобів є Державна служба з контролю якості лікарських засобів.

Згідно із п. 6.1. Порядку контролю ліцензійних умов посадові особи органів контролю при провадженні господарської діяльності з промислового виробництва лікарських засобів перевіряють:

– відповідність відомостей, наведених у ліцензії, відомостям, зазначеним у статуті підприємства, установчому договорі, довідці про включення до ЄДРПОУ;

– наявність відповідної ліцензії на провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів та відповідності виконуваних робіт зазначеним у ліцензії;

– наявність копії ліцензії, що підтверджує право філії або іншого відокремленого структурного підрозділу ліцензіата на провадження певного виду господарської діяльності за місцем провадження діяльності, зазначеним у копії ліцензії, та відповідність її виконуваним роботам структурним підрозділом ліцензіата;

– наявність виду діяльності, що підлягає ліцензуванню, в установчих документах суб'єкта господарювання;

– відповідність відомостей, зазначених у документах щодо права власності або договорі оренди (користування) на приміщення (матеріально-технічна база підприємства), даним, зазначеним у ліцензії або копії ліцензії, фактичному стану;

– наявність нормативно-технічної документації, документації із стандартизації лікарських засобів та наявність і функціонування системи та документації, що протоколює виробництво, відповідно до якої можна простежити всю значиму (постадійну) діяльність технологічних операцій при виробництві лікарських засобів: специфікації або аналітично-нормативну документацію, протоколи (журнали, дос'є серії тощо), пакування, розповсюдження, технологічні інструкції, методики (стандартні операційні процедури тощо).

Контроль якості лікарських засобів обов'язково повинен передбачати відбір зразків для експертного дослідження. Відповідно до п. 2 Порядку відбору зразків відбір зразків лікарських засобів під час здійснення державного контролю їх якості проводиться за рішенням Держлікслужби. Рішення щодо відбору зразків для проведення лабораторного аналізу приймається у разі:

– невідповідності лікарського засобу вимогам специфікації якості за результатами візуального контролю;

– виявлення розбіжностей у супровідних документах до серій лікарських засобів;

– порушення встановлених умов виготовлення лікарського засобу в аптеці за рецептом лікаря, зберігання, транспортування та реалізації лікарського засобу, що може негативно вплинути на його якість.

Таким чином, законодавство України встановлює особливості державного нагляду у сфері промислового виробництва лікарських засобів. Визначено уповноважені органи контролю та передбачені їх повноваження. Окреслено предмет контролю. Специфіка державного нагляду у даній сфері полягає в наявності особливого об'єкту контролю – якості лікарських засобів, та необхідності у спеціальних (фармацевтичних) знаннях для посадових осіб органів влади, які здійснюватимуть контрольно-наглядові заходи.

**Gladkova Olga, Vezhychanina Kseniia**

*National University of Pharmacy, Харків, Україна*

**Prospects of Ukrainian pharmaceutical market development**

[ksuvezh@gmail.com](mailto:ksuvezh@gmail.com)

Pharmaceutical market is powerful business sector, which is included in a top five of the most profitable branches of economy. Pharmaceutical sector is also considerable for Ukraine, because it is important segment of national market. That's why it specifies national and defensive safety of the country and demands special attention to since it also demands to developed cooperation [2]. On the one hand the condition of Ukrainian pharmaceutical market includes pretty big part of imported medicinal preparations, on the other hand it includes plenty of obsolete and clinically ineffective drugs. Thus Ukrainian pharmaceutical market depends on import. The most part of medicinal preparations is imported from Germany, India, France, Italy, Hungary, Slovenia, Poland etc.

Besides it is imported not only finished medicinal preparations but also more than 50 % of raw materials for produce of domestic drugs [1].It has an influence on

prime costs and on pricing of drugs due to the rate of exchange and custom payments.

There are many factors, which have an influence on pharmaceutical market today. For example such indices as rate of inflation, globalization etc.

In first half of year 2015 joint sales volume of all medicinal goods, which include drugs, medical items, cosmetics and dietary supplement, increased in 23.6 percent comparing with an analogical period of previous year, when it made up 24.6 billion UAH. At the same time there is trend of sales volume reduction in natural terms. The number of Sold packages was reduced in 16.7 percent and amounted 783 300 000 packages. In dollar terms Joint sales of medicinal goods decreased in 40.2 percent. So sales are decreasing, though the sales of pharmaceutical goods in hryvnia terms are growing. The value of Ukrainian hryvna vs. US dollar affects these rates [2].

Prospects of Ukrainian pharmaceutical market development is connected with [3]:

- developing international cooperations of pharmaceutical production with foreign technologies and investment attraction in growing;
- realization development strategy, which will help to increase competitive capacity of Ukrainian pharmaceutical companies in foreign markets;
- providing with investing domestic drugs manufacturers for R&D, what can lead to better work effectiveness, to reduce time of making medicinal preparations;
- optimizing logistics, producing and sale of pharmaceutical goods;
- improving pricing system correlating with internal and external factors of functioning of pharmaceutical companies;
- improving marketing activities of Ukrainian pharmaceutical companies in order to reduce the risks;
- accelerating reforms' realization regarding health care and implementing European standards in pharmaceutical sector.

Conclusions. Ukrainian pharmaceutical market is developing dynamically. Ukrainian enterprises have a potential to increase level of pharmaceutical work of

domestic enterprises and in that way to raise competitive capacity of Ukrainian pharmaceutical companies in foreign markets.

The main task for pharmaceutical business is searching and implementing effective companies' management methods and strategies to make Ukrainian pharmaceutical market activities more independent. First of all the next problems must be solved: implementation of the achievements of production methods, investment attraction, improvement of research and experimental work for making medicinal preparations, upgrading the pricing system.

List of references:

1. Мнушко З.М. Фармацевтичний ринок [Електронний ресурс] / З. М. Мнушко, Н. М. Крилова. – Режим доступу: <http://www.pharmencyclopedia.com.ua /article/328/farmaceutichnij-rinok>
2. Фармацевтичний ринок України: аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку [Електронний ресурс] : [статья] / К. В. Костецький, О. А. Мілюковська // Фармацевт практик. – Режим доступа: <http://fp.com.ua/articles/farmatsevtichniy-rinok-ukrayini-analiz-suchasnogo-stanu-ta-tendentsiy-rozvitku/>. По состоянию на 20.02.2017. – Название с экрана.
3. Литвиненко, Л. Л. Перспективи розвитку фармацевтичного ринку України в умовах поглиблення процесів євроінтеграції [Електронний ресурс] : [статья] / Л. Л. Литвиненко, А. О. Собкова // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – Режим доступа: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/ppei\\_2015\\_40\\_10.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ppei_2015_40_10.pdf)

**Gladkova Olga, Pidduda Daria**

*National University of Pharmacy, Харків, Україна*

**The improvement of the financial controlling in the enterprise**

daria.pidduda@yandex.ru

Financial controlling – is the art of management (management system), aimed at determining the future financial prosperity of the enterprise and ways to achieve it. The task of financial controlling is to organize the management of financial processes at this level to rule out error, deviations and blunders in current activities and in the future. Determine that in addition to informational support, controlling performs the functions of supporting the process of management itself. The basic directions of activity of the controller is to establish and improve the system of planning and control, development of implementation methods planning and control calculations, identification of necessary process control information, its sources and ways of income.

Financial controlling oriented a not less measure also to current activity of enterprise, as provides the increase of efficiency of acceptance of operative administrative decisions. Thus financial controlling acquires an all greater value for a current management an enterprise, that predefined by the swift changes of terms of activity of both enterprise and their clients. In such terms it is expedient to conduct speech about the input of financial controlling, that will give an opportunity maximally quickly to accept typical administrative decisions in the online-mode. It envisages the presence of corresponding providing and developing special scoring techniques of controlling. The construction of the system of financial controlling is based on such basic principles:

- 1) orientation of the system of financial controlling is on the achievement of financial strategy of enterprise;
- 2) multifunctionness of financial controlling;
- 3) oriented of financial controlling is to the quantitative indexes;

- 4) accordances of methods to the financial controlling specific of methods of financial analysis and financial planning;
- 5) timeliness, simplicity and flexibility of construction of the system of financial controlling;
- 6) economic efficiency of input of financial controlling on an enterprise.

Analysing problems that can arise up at introduction and functioning of financial controlling, and also directions of his perfection are possible, it is possible to draw conclusion, that to work out and give only recommendations in relation to creation of the system of controlling it will be impossibility for all enterprises. Any system of controlling, that is entered on an enterprise, will differ from other, as she is created under a certain object. It follows to take into account those typical errors that happen, as it will give an opportunity more effective and quicker to inculcate controlling and attain the expected effectiveness. Just the same approach will help to go out on the new, higher level of management. Another advantage of controlling is that controlling can come forward as one of constituents of anticrisis management an enterprise. Especially it topically in our time, when in the conditions of instability of national economy the all greater amount of domestic enterprises runs into problems that are the consequences of different sort of the crisis phenomena.

Modern national enterprises begin actively to inculcate the system of internal financial controllig. But, as a rule, they clash with the problems of limit nature of financial information and impossibility to provide general coordination of compatible actions.

Coming from it, and generalizing home and foreign experience in relation to introduction of the system of financial controlling on the average and large business, deem it wise to offer the next sequence of his organization :

The mechanism of introduction of the system of financial controlling envisages implementation of four stages : 1) determination of aim of introduction of controlling on an enterprise; 2) methodical preparation to introduction of controlling; 3) introductions of planning procedure; 4) introductions in an action of

control mechanism. A transition from one stage to other takes place only after implementation previous. On the fourth stage, after that as there was in an action this slave mechanism, guidance of enterprise makes decision : if a result satisfies, then the system of financial controlling is successfully inculcated; if no, then it is necessary to go back to the first stage, to educe on what stage an error was sufferer and to correct her.

Conclusion. Working out the totals, it is possible to mark that, controlling is very important direction of optimization of income of enterprise, that can be realized on condition of careful study of problems and preconditions of his organization, and also determination of ways of adaptation to the home theory and practice. Thus, controlling is the important means of the successful functioning of enterprises, as provides guidance and shareholders necessary information for the acceptance of effective administrative decisions, provides information for a management resources, assists optimization of basic activity of enterprise.

List of references:

1. Акентьева О. Б. Контролінг як фактор підвищення ефективності управління підприємством [Електронний ресурс] / О. Б. Акентьева, Ю. А. Журавльова. – Режим доступу :[http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2009/Economics/44704.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44704.doc.htm).
2. Зоріна О. А. Організація контролінгу в Україні: питання теорії та практики / О. А. Зоріна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2009\\_647/61.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2009_647/61.pdf).
3. Пустовіт Л. Є. Система контролінгу як чинник стабільності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. Є. Пустовіт. – Режим доступу :[http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Staptp/2012\\_53/files/ST53\\_38.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Staptp/2012_53/files/ST53_38.pdf).



**Гурєва С.М., Пивовар О.С.**

*Київський національний університет технологій та дизайну, Київ, Україна*

## **Теоретичне обґрунтування визначення фармако-технологічних показників якості твердих лікарських форм в процесі фармацевтичної розробки**

Фармацевтична розробка є комплексним дослідження компонентного складу лікарських препаратів, вибору лікарської форми, оптимізації технологічного процесу, первинної упаковки, а також обґрунтування показників якості й надання специфікації лікарських засобів. Вона цілеспрямовано визначає найбільш важливі стадії, що контролюються при виробництві, формуючи якість кінцевого продукту. На етапі фармацевтичної розробки закладаються основи безпечності та ефективності лікарських препаратів. Фармацевтична розробка гарантує високу ймовірність того, що кожна упаковка серії препарату промислового виробництва матиме якість, яка відповідає передбачуваній ефективності й безпеці, які встановлені при клінічних дослідженнях. Тому запровадження у виробництво належних практик (GMP, GLP, GCP, GDP) дозволяє максимально надійно реалізовувати це на практиці.

Основними об'єктами досліджень фармацевтичної розробки є складові компоненти лікарського засобу, лікарська форма, технологічний процес, пакувальні матеріали і валідація виробничого процесу. Вона проводиться на основі фізичних, фізико-хімічних, фармако-технологічних, біофармацевтичних, математико-статистичних та мікробіологічних досліджень.

Фізичні та фізико-хімічні властивості активних фармацевтичних інгредієнтів та допоміжних речовин визначають технологічні параметри сумішей для таблетування для обґрунтування вдосконалення технологічного процесу. Фармако-технологічні властивості активних фармацевтичних інгредієнтів визначають технологію твердих лікарських форм.

Для покращення фармако-технологічних показників активних фармацевтичних інгредієнтів додають допоміжні речовини. При їх виборі в першу чергу потрібно враховувати функціональні властивості, кристалічність та гранулометричний склад допоміжних компонентів та інші фізико-хімічні і технологічні характеристики. Фармацевтична розробка дає наукове обґрунтування вибору кожної допоміжної речовини, оскільки допоміжні речовини утворюють єдину систему з активним фармацевтичним інгредієнтом, для забезпечення необхідної терапевтичної ефективності препарату.

Вивчення фармако-технологічних характеристик діючих та допоміжних речовин є один з найважливіших критеріїв у розробці лікарського засобу. Саме від цих властивостей залежить вибір оптимального складу та технології препарату.

Згідно вимог Державної фармакопеї України до фармако-технологічних показників порошків відносяться ситовий аналіз, оптична мікроскопія, визначення гранулометричного складу, розміру частинок методом лазерної дифракції, пористість та розподіл пор за розмірами за допомогою ртутної порометрії, характеристика кристалічних і частково кристалічних твердих речовин методом рентгенівської дифракції порошку, насипна густина та густина після усадки, здрібненість, змочуваність, текучість, крихкість гранул і сфероїдів, взаємодія води з твердими речовинами: визначення ізотерм сорбції-десорбції, вологовмісту. Модельні маси для твердих лікарських форм, таких як таблетки чи капсули, випробовують за показниками: однорідність маси, однорідність вмісту діючої речовини в одиниці дозованого лікарського засобу, стійкість до роздавлювання, стираність, розпадання, розчинення.

Узагальнивши літературні дані на основі досліджень фармако-технологічних показників, можна зробити висновок про необхідність їх дослідження для оптимізації технології твердих лікарських форм на етапі фармацевтичної розробки.

**Зарічкова М.В.**

*Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна*

**Впровадження соціального пакету в аптечні заклади України:  
визначення та порядок обліку**

[uef-ipksf@nuph.edu.ua](mailto:uef-ipksf@nuph.edu.ua)

Сучасний економічний розвиток України передбачає проведення реформ з підвищення вимог на ринку праці, в тому числі у фармацевтичному секторі галузі охорони здоров'я. Тому актуальним постає питання соціального захисту спеціалістів фармації (СФ) як невід'ємної частини соціально-економічного розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я. Дієвим шляхом удосконалення соціального захисту спеціалістів фармації (СЗСФ) в аптечних закладах розглядається надання соціального пакету. Цей напрямок не отримав достатнього наукового розвитку.

Вказане стало метою нашої роботи з обґрунтування й впровадження соціального пакету в аптечні заклади, його визначення та порядок обліку. Об'єктом дослідження слугували нормативно-правова база з цього питання, існуючі термінологічні визначення та порядок обліку соціального пакету в аптечних закладах.

Встановлено, що на сьогоднішній день існує багато варіантів трактування поняття «соціального пакету» в різних галузях, але жодне з них не закріплене на законодавчому рівні. З'ясовано, що сутність терміну «соціальний пакет», визначення його складових та порядок обліку в аптечних закладах також не визначені. Тому для вдосконалення категоріального апарату цього терміну було проаналізовано нормативно-правову базу, яка регламентує питання пов'язані зі сферою обліку елементів соціального пакету, що не входять до основної оплати праці та соціального забезпечення. Узагальнені результати цього дослідження наведені у таблиці.

**Законодавчо-нормативні документи, які регулюють питання пов'язані з соціальним пакетом**

| № п/п | Законодавчо-нормативний документ  | Основні положення з питання  |
|-------|---|--|
| 1.    | Стаття 46 Конституції України   | Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом |
| 2.    | Закон України «Про оплату праці»  | Згідно закону, матеріальні блага, що входять до соціального пакету, можуть розглядатися як елементи заробітної плати, які відносяться до додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат.   |
| 3.    | Методичні рекомендації формування собівартості продукції, робіт, послуг у промисловості з | Всі виплати з оплати праці відображаються в Положенні про оплату праці, яке є частиною колективного договору. Також зазначається, які види виплат відносяться до компенсацій, заохочень та гарантій  |
| 4.    | Інструкція зі статистики заробітної плати   | В ній йдеться про віднесення зарплати до основної, додаткової чи компенсаційної, наголошується на виплатах соціального характеру, соціальних виплатах за рахунок коштів підприємства, які встановлені колективним договором  |
| 5.    | П(с)БО 26 «Виплати працівникам»   | Регулює виплати по закінченню трудової діяльності, виплати при звільненні та поточні виплати   |

На основі проведеного аналізу нами запропоновано наступне визначення соціального пакету: «Соціальний пакет – це набір додаткових послуг, пільг, компенсацій, заохочень та соціальних гарантій, які не відносяться до основної заробітної плати, оплату яких бере на себе роботодавець і є дієвим інструментом мотивації персоналу».

Структура соціального пакету повинна відповідати законодавству, системі оподаткування, стратегії аптечного закладу, його цілям, розміру та фінансовим можливостям, потребам СФ, рівню їх посад, загальним тенденціям на ринку праці та ін. Надання аптечним закладом соціального пакету забезпечить його конкурентоспроможність при відборі висококваліфікованих кадрів на ринку праці. Це підтверджується тим, що при високій оплаті праці наявність соціального пакету є важливим елементом СЗСФ та системи мотивації персоналу аптечного закладу. Соціальний пакет має бути максимально універсальним і враховувати індивідуальні потреби СФ.

Було встановлено, що на сьогодні, порядок закріплення соціального пакету в аптечному закладі можливий наступними шляхами: 1) розробка «Положення про соціальний пакет аптечного закладу»; 2) передбачення додаткових благ у колективному договорі.

Дослідження показали потребу ретельного документального оформлення операцій з обліку соціального пакету при забезпеченні ним СФ в аптечних закладах. Це дозволить визначити розміри винагороди кожного СФ, а також здійснити оцінку витрат аптечного закладу. Так, при наданні соціального пакету СФ виникає необхідність визначати вид витрат, які несе аптечний заклад при його запровадженні. Для цього потрібно враховувати сутність соціальної послуги, що надається, наступним чином: 1) у разі надання елемента соціального пакету на безповоротній основі, у аптечного закладу виникають витрати, якщо на зворотній – дебіторська заборгованість; 2) у залежності від виду витрат вони можуть відноситися на собівартість або інші витрати діяльності аптечного закладу (матеріальна допомога).

Соціальний пакет відноситься до компенсаційних виплат і відображається, як правило, на рахунку «Розрахунки за іншими виплатами», оскільки такі доходи не пов'язані з трудовою діяльністю СФ.

Таким чином, можна зробити висновок, що впровадження соціального пакету є дієвою формою СЗСФ, а запропоноване нами категоріальне

визначення «соціального пакету» допоможе активно застосовувати його на практиці. Розроблений ефективний алгоритм обліку та управління витратами на соціальний пакет для працівників аптечного закладу, з урахуванням класифікації видів витрат та порядку використання в аптечному закладі.

**Кабачна А.В., Шелкова Е.В., Кабачний О.Г., Горбань О.М.**

*Національна медична академія післядипломної освіти імені П.Л. Шупика,  
Київ, Україна*

**Удосконалення фармацевтичного забезпечення закладів охорони здоров'я в умовах впровадження формулярної системи**  
[reforma.zoz@gmail.com](mailto:reforma.zoz@gmail.com)

Одним із найважливіших напрямів медицини і фармації є планомірне впровадження комплексної системи нормативного забезпечення надання населенню медичної допомоги, яке розглядається як один із пріоритетних і стратегічних напрямів реформування системи охорони здоров'я України. Медико-технологічні документи, які розробляються на рівні закладів охорони здоров'я (ЗОЗ) – локальні формуляри та локальні протоколи медичної допомоги, є документами, гармонізованими між собою, оскільки ґрунтуються на єдиних джерелах доказової медицини, і безпосередньо пов'язані з Державним формуляром (ДФ) та уніфікованими протоколами медичної допомоги. Створення ефективної інфраструктури медикаментозного забезпечення є однією з найскладніших проблем галузі охорони здоров'я, а раціональне використання ЛЗ є пріоритетною складовою цієї проблеми. Як свідчить закордонний досвід, одним із дієвих засобів виходу з цієї ситуації є впровадження формулярної системи.

**Мета.** Розробка науково-методичних підходів до організації фармацевтичного забезпечення населення і ЗОЗ із застосуванням комплексу

державних, управлінських та навчально-дидактичних заходів, передбачених основними функціями ФС.

Підґрунтям проведених нами наукових досліджень слугував комплексний методологічний підхід на основі сучасної законодавчої бази щодо організації забезпечення ЗОЗ і населення на основі впровадження ФС; дані, опубліковані у спеціалізованій науковій літературі і періодичних виданнях; ресурс інтернет; особисті результати вивчення цих питань. Вирішення поставлених завдань було здійснено на основі системного визначення сучасних принципів та науково-методичних підходів до удосконалення фармацевтичного забезпечення в умовах впровадження в Україні формулярної системи, автономізації ЗОЗ, створення госпітальних округів тощо.

**Результати дослідження.** Вивчення потреби лікарів в інформації щодо лікарських засобів (ЛЗ) в умовах впровадження ФС, результати ABC/VEN-аналізу раціональності використання бюджетних коштів на закупівлю ЗОЗ ЛЗ, аналіз труднощів, що виникали у членів ФТК при розробці ЛФ, дозволили нам виявити необхідність побудови сучасних взаємовідносин між закладами ОЗ і виробниками лікарських засобів на основі, зокрема, введення посади менеджера фармацевтичного підприємства з формулярної системи. У зв'язку з відсутністю вітчизняного досвіду щодо організації такого процесу при розробці компетентнісної моделі менеджера з формулярної системи були використані основні положення Національної рамки кваліфікації, належних виробничих практик, стандартів ISO та відповідних наказів МОЗ України, а також положення Належної практики фармацевтичної освіти (GDEP).

У зв'язку з відсутністю на початок досліджень (2011р.) доробок щодо вирішення організаційних питань створення локальних формулярів (ЛФ) ЗОЗ нами були розроблені відповідні методичні рекомендації «Впровадження формулярної системи у практику роботи лікувально-профілактичних закладів», в яких був представлений запропонований нами алгоритм

створення ЛФ і його форма. Але розробка ЛФ у такому вигляді, не дивлячись на вагомі переваги щодо методики, представленої у наказі МОЗ України від 22.07.2009 р. № 529, займала досить багато часу, викликала велику кількість друкарських помилок і не дозволяла використовувати у повній мірі комп'ютерні технології при формуванні РФ. Виходячи з вище наведеного, ця форма ЛФ була нами удосконалена шляхом формалізації інформації щодо ЛЗ.

Для усунення значних труднощів, які були пов'язані зі створенням ЛФ, нами було розроблено програму для ре форматування ДФ, яка реалізована на кроссплатформенній мові Java 1.6, проходить по кожному рядку його тексту. Для аналізу рядків був використаний метод, який дозволяє визначити за змістом рядка, в яку колонку остаточної Microsoft Office Excel версії ДФ його необхідно внести. Потім Програма формує необхідну для подальшої обробки форму ДФ у форматі Microsoft Office Excel, виділяючи відповідні поля з інформацією, заданою нами у відповідності зі структурою ЛФ: назва груп і підгруп ДФ, МНН і т.д.

Виходячи з міжнародного досвіду щодо розробки Регіональних формулярів (РФ) на базі ЛФ медичних закладів, що знаходяться на даній території, і результатів анкетування лікарів щодо структури РФ, були розроблені з використанням комп'ютерних технологій стандартизовані форми як ЛФ, так і, відповідно, РФ.

Для ретроспективної оцінки раціональності використання ЗОЗ бюджетних коштів нами був використаний АВС/VEN-аналіз, що дає уявлення про те, які саме ЛЗ з точки зору їх життєвої значущості для фармакотерапії захворювань, що реєструються у даному ЗОЗ, вносяться до ЛФ і, відповідно, були закуплені за державні кошти. Вперше при створенні ЛФ нами було використано індекс утилітарності ЛЗ( $U_{V, \text{код МКХ}}$ ,  $U_{E, \text{код МКХ}}$ ,  $U_{N, \text{код МКХ}}$ ), тобто корисності призначення даного ЛЗ для фармакотерапії певного захворювання, визначеної на основі даних нормативної документації



(уніфіковані клінічні протоколи, локальні протоколи, код МКХ-10, ДФ тощо).

Для проведення такої роботи нами були розроблені методичні основи покрокового проведення ABC/VEN-аналізу з використанням програми Microsoft Office Excel, що дозволило членам ФТК оволодіти практичними навичками роботи з нею за принципом «step-by-step» на робочому місці. З метою удосконалення методів оцінки результативності процесу впровадження ФС на локальному рівні нами запропоновано ряд додаткових індикаторів моніторингу, які дозволили більш об'єктивно і оперативно оцінювати стан впровадження та дієвість ФС на локальному рівні.

**Висновки.** Таким чином, розроблена програма досліджень та обраний методичний інструментарій забезпечили вирішення поставлених завдань і отримання достовірних результатів.

**Корнієнко О.М., Кучерепа Р.І.**

*Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького,  
Львів, Україна*

**Дослідження особливостей оподаткування та податкових перевірок  
фармацевтичних закладів**

[oef1784@gmail.com](mailto: oef1784@gmail.com)

З прийняттям Податкового кодексу України система оподаткування зазнала численних змін. Протягом останніх п'яти років кількість податків і зборів суттєво зменшилася, підходи до оподаткування було повністю переглянуто на законодавчому рівні. Загальний підхід до оподаткування підприємницької діяльності в Україні стосується також фармацевтичних закладів. Адже фактично більшість пільг, які ще діяли до недавнього часу, втратили чинність.

Метою нашої роботи було встановлення особливостей діючих в Україні систем оподаткування суб'єктів господарювання – фармацевтичних установ (юридичних та фізичних осіб). Об'єктом дослідження були Закони України «Про Податковий кодекс України», «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», а також нормативні акти та коментарі Державної Фіскальної служби України. Застосовано метод інформаційного пошуку.

Основними податками, які поповнюють бюджет країни, є податок на прибуток і податок на додану вартість (ПДВ). До обов'язкових платежів, які сплачують усі суб'єкти підприємницької діяльності, в тому числі фармацевтичні заклади, відноситься також єдиний внесок на загальнообов'язкове державне страхування (ЄСВ). З 2015 р. з доходів усіх фізичних осіб тимчасово до завершення реформи збройних сил України стягується військовий збір.

Встановлено, що станом на 1 січня 2017 р. в Україні майже половину ліцензіатів, які мають право проводити діяльність з роздрібною торгівлю лікарськими засобами (48,9%) є фізичними особами - підприємцями (ФОП). Тому нами досліджено особливості оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності - юридичних та фізичних осіб.

Згідно з Податковим кодексом України ставка податку на прибуток юридичних осіб поступово знижувалася – з 25% до 2012 р. – до 18% у 2014-17 рр. Якщо дохід від реалізації товару в аптечному закладі (юридичній особі) протягом звітного року не перевищує 5 млн. грн. (кількість найманих працівників не обмежена), то при відсутності податкового боргу суб'єкт підприємництва має можливість 1 раз протягом календарного року перейти у 3 групу спрощеної системи оподаткування і сплачувати єдиний податок. Відсоткова ставка для даної групи становить 3% доходу (для платників ПДВ) і 5% доходу (для неплатників ПДВ). Ставка для оподаткування доходу фізичних осіб в Україні з 2016 р. підвищилася з 15% до діючого рівня податку на прибуток юридичних осіб - 18%.

Спрощена система оподаткування поділяє ФОП на 3 групи в залежності від сфери діяльності, кількості найманих працівників та річного товарообігу. Діяльність з роздрібною реалізацією аптечних закладів (ФОП) за спрощеною системою оподаткування можлива лише для 2 та 3 груп (дохід від реалізації до 1,5 млн. та 3 млн. грн. відповідно, кількість найманих працівників – відповідно до 10 та не обмежена). Ставка податку для ФОП – платників єдиного податку другої групи складає 20% мінімальної заробітної плати. Для підприємців - платників єдиного податку третьої групи ставка становить 5% доходу за звітний період.

Діяльність у сфері реалізації лікарських засобів і виробів медичного призначення в Україні з квітня 2014 р. оподатковується за пільговою ставкою ПДВ - 7%, для інших товарів аптечного асортименту діє базова ставка – 20%.

Ставка ЄСВ для юридичних і фізичних осіб з 2016 р. однакова, вона складає 22% від доходу, проте новацією 2017 року є обов'язковою сплата щомісячного мінімального страхового внеску в розмірі 704 грн. навіть при відсутності діяльності. Військовий збір (1,5% від доходу) сплачують лише фізичні особи.

Своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати усіх передбачених законодавством податків, внесків і зборів контролюється за допомогою камеральних, документальних та фактичних податкових перевірок. Двома принциповими ознаками камеральної перевірки є проведення її у приміщенні органу ДФС України та наявність як підстав даних, що містяться в податкових деклараціях (розрахунках) платника податку.

Документальні перевірки залежать від періодичності проведення (планові або позапланові) та місця проведення (виїзні і невиїзні). Вони проводяться на підставі податкових декларацій, фінансової, статистичної та іншої звітності, реєстрів податкового та бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено законом, первинних документів, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням і сплатою

податків та зборів, а також податкової інформації за результатами перевірок інших платників податків.

Фактичні перевірки здійснюються за місцем фактичного провадження платником податків діяльності або розташування об'єктів його права власності. Перевіряють дотримання суб'єктами господарювання порядку здійснення вичерпного переліку видів діяльності та операцій, а саме: розрахункові операції, касові операції, наявність ліцензій, патентів, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення та оформлення трудових відносин, здійснення фізичною особою підприємницької діяльності без державної реєстрації.

За порушення законів з питань оподаткування суб'єкти господарювання несуть фінансову відповідальність у вигляді жорсткої системи штрафних санкцій. Отже, в результаті аналізу податкового навантаження суб'єктів підприємницької діяльності України – фармацевтичних закладів (юридичних і фізичних осіб) встановлено тенденцію до вирівнювання базових ставок основних обов'язкових податків, внесків і зборів.

**Котвіцька А. А., Костюк В.Г.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Аналіз асортиментної політики фармацевтичних підприємств України в сучасних умовах**

[socpharm@nuph.edu.ua](mailto:socpharm@nuph.edu.ua)

У сучасних умовах одним з найважливіших механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства є його асортиментна політика, основною метою якої є формування такої номенклатури товарів, яка дозволяє забезпечити підприємству стійку ринкову позицію, економічну стабільність і стратегічний розвиток.

Формування асортименту підприємств фармацевтичного сектору, на відміну від інших галузей економіки, вирізняється більшим соціальним значенням, що обумовлено специфікою лікарських засобів (ЛЗ) як товарів першої необхідності. Окрім того, формування асортименту для самого підприємства має економічне значення, що виражається у можливості функціонування в умовах жорсткої конкуренції та отримання прибутку.

Саме тому метою нашого дослідження став аналіз сучасних підходів до формування асортиментної політики, що застосовуються провідними вітчизняними фармацевтичними підприємствами.

Для досягнення визначеної мети нами проаналізовано особливості асортиментної політики провідних вітчизняних фармацевтичних виробників із найвищими показниками продажів ЛЗ у грошовому виразі.

Встановлено, що лідируючі позиції за об'ємом продажів у грошовому виразі починаючи з 2010 р. займає публічне акціонерне товариство (ПАТ) «Фармак», яке характеризується наявністю широкого асортиментного портфелю – понад 220 торгових найменувань, що представлені 131 міжнародною непатентованою назвою у всіх терапевтичних групах за АТС-класифікацією. Щорічно ПАТ «Фармак» виводить на ринок близько 20 нових ЛЗ.

Друге місце за показниками продажів у грошовому виразі серед вітчизняних фармацевтичних підприємств посідає корпорація «Артеріум», яка є українським лідером у виробництві антибактеріальних препаратів та препаратів рослинного походження. Загальний асортимент продукції корпорації нараховує 145 найменувань ЛЗ, що належать до 11 з 14 фармакотерапевтичних груп. В арсеналі компанії наявна низка оригінальних ЛЗ, до яких, зокрема, належать, «Тіотриазолін», «L-лізину есцинат», «Тіоцетам», «Уролесан».

Також достатньо значну частку продажів серед вітчизняних виробників має приватне акціонерне товариство «Дарниця», для якого пріоритетними напрямками виробництва ЛЗ є виробництво ліків для лікування

кардіологічних та неврологічних захворювань. На сьогодні асортиментний портфель підприємства налічує понад 250 найменувань, які належать до 14 фармакотерапевтичних груп (третє місце за об'ємами продажів).

Товариство з обмеженою відповідальністю «*Фармацевтична компанія «Здоров'я»*» за обсягами продажів займає четверте місце серед вітчизняних виробників. До номенклатури підприємства входять понад 350 найменувань ЛЗ усіх фармакотерапевтичних груп. Щороку завдяки значним інвестиціям у розробку нових ЛЗ компанія має можливість виводити на фармацевтичний ринок у середньому 20-30 препаратів-генериків та 1-2 оригінальних препарати.

П'яте місце за об'ємом продажів ЛЗ у грошових показниках серед вітчизняних виробників належить підприємству ПАТ «*Київський вітамінний завод*», асортиментний портфель якого містить понад 130 ЛЗ та 10 дієтичних добавок.

Таким чином, виходячи з аналізу асортиментної політики провідних вітчизняних фармацевтичних підприємств, можна стверджувати, що позиції достатньо сильні, а їх лідируючі місця на фармацевтичному ринку забезпечуються як за рахунок широкого товарного асортименту, так і завдяки постійним інвестиціям у розробку й виробництво нових ЛЗ.

**Лебединець В.О., Карамаєрова Т.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Визначення підходів до застосування опитувальних листів (чек-листів) при проведенні аудитів фармацевтичних систем якості**

[quality@nuph.edu.ua](mailto:quality@nuph.edu.ua)

Ключові слова: система управління якістю; фармацевтична система якості; аудит; чек-лист; ISO 9001; GMP.

Аудити відіграють важливу роль у підтримці функціонування й розвитку системи управління якістю (СУЯ) як інструмент діагностики системи та знаходження потенціалу для удосконалення. Для фармацевтичних підприємств (ФП) проведення аудитів є нормативною вимогою з причин того, що фармацевтична система якості (ФСЯ) як і СУЯ організації будь-якої іншої сфери діяльності, має піддаватися систематичному моніторингу на предмет її належного функціонування й результативності у досягненні встановлених цілей. Окрім того, чинна національна Настанова з GMP (СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2016) вимагає наявності процедури проведення самоінспекції та/або аудиту якості, за якою регулярно оцінюють ефективність і придатність ФСЯ. Настанова з GMP також вимагає наявності письмових(задокументованих) настанов, методик, правил, а також звітів та відповідних протоколів щодо виконаних дій або зроблених висновків стосовно внутрішнього аудиту якості / відповідності GMP. Розділ 9 Настанови з GMP, присвячений самоінспекціям, містить вимоги, що визначають мету та принципи здійснення аудитів. Так, вимагається застосування заздалегідь визначеної програми для перевірки їх відповідності принципам забезпечення якості, а також забезпечення незалежності й докладності аудитів. Правила GMP передбачають здійснення аудитів лише компетентними особами, призначеними з числа співробітників компанії. Проведення всіх аудитів має бути протокольованим, а звіти мають містити всі спостереження, зроблені аудитором, і при необхідності пропозиції запобіжних та коригувальних дій. Також мають бути складені офіційні звіти про дії, проведені внаслідок аудитів.

У той же час, Настанова з GMP не деталізує вимоги щодо методів проведення аудитів, застосованих документів (окрім програм, настанов, методик, протоколів і звітів), компетентності аудиторів та інших важливих аспектів проведення аудиту (наприклад, визначення об'єктів і частоти перевірок). З цієї причини теоретико-прикладні дослідження підходів до

організації процесу проведення аудитів на ФП є актуальним напрямом наукових розробок.

Одним з факторів професійності аудиту є застосовна документація, що регламентує цей процес і містить опис послідовності окремих етапів. До складу цієї документації зазвичай відносять програму аудитів, документовану процедуру здійснення процесу аудиту, описом методик аудиту, а також плани, листи реєстрації даних аудиту, форми звітів і протоколів, опитувальні листи (чек-листи).

Через відсутність у Настанові з GMP вимог щодо аудиторської документації, ми вважаємо за доцільне звернутися до положень профільного стандарту ДСТУ ISO 19011:2012 "Настанови щодо здійснення аудитів систем управління". Зокрема, у п. 6.3.4 зазначається, що членам групи аудиту треба зібрати та критично проаналізувати інформацію, доречну для їх робочих завдань з аудиту, і підготувати робочі документи, необхідні для посилення на них і для протоколювання доказів аудиту. Ці робочі документи можуть охоплювати:

- переліки контрольних запитань (чек-листи);
- плани вибіркового перевіряння під час аудиту;
- бланки для реєстрування інформації тощо.

При цьому, однак, використання чек-листів не повинно обмежувати обсяг аудиторської діяльності, який може змінюватися на підставі зібраної інформації.

Фактично, чек-листи не завжди конче потрібні при проведенні аудиту, однак визнано, що вони є одним з ефективних інструментів аудитора. Найчастіше їх використовують для гарантії того, що аудит, як мінімум, охопить ті види діяльності й оцінить виконання тих вимог, що визначені в області аудиту.

Аналізуючи власний досвід та фахові публікації, можна дійти висновку, що за умов розробки чек-листів для конкретного аудиту та їх правильного застосування, вони надають низку переваг, зокрема:



- допомагають належним чином спланувати аудит;
- забезпечують узгоджений підхід до проведення аудиту;
- виступають в ролі плану вибірок і планувальника часу;
- використовуються як реєстр записів, зроблених у процесі аудиту (якщо вони передбачають поля для записів).

Чек-листи для аудиту повинні бути розроблені так, щоб надавати допомогу, а не заважати аудитору. При цьому аудитори мають бути навчені застосуванню конкретних чек-листів і отриманню максимуму інформації за допомогою застосування таких запитальників. Тоді чек-листи допомагають отримати впевненість, що проведений аудит був систематичним і повним і що за його результатами отримані відповідні свідоцтва. Заповнений чек-лист представляє об'єктивне свідчення того, що аудит був виконаний. Також чек-листи можуть бути використані як інформаційна база для планування майбутніх аудитів. У деяких випадках чек-листи можуть бути передані на об'єкт аудиту до проведення аудиту на місцях, що слугуватиме доброю основою для ознайомлення всіх учасників.

У той же час, неналежно підготовлені чек-листи можуть призводити й до недоліків, проблем чи труднощів, до яких можна віднести наступні:

- чек-лист може викликати негативні емоції у тих, кого перевіряють;
- надто суворе дотримання положень чек-листу може звужити огляд і не дозволити виявити конкретні проблемні області;
- чек-листи можуть обмежувати аудитора, який використовує їх як єдиний інструмент аудиту, а також уповільнити аудит.

Недосвідчений аудитор може звужувати область аудиту, якщо занадто суворо дотримується питань чек-листа. До того ж, універсальні чек-листи, які не враховують специфіку ФСЯ конкретного ФП, можуть не додавати цінності й навіть заважати аудиту. Зважаючи на важливість піднятого питання, нами продовжуються відповідні дослідження й розробляється

комплекс прикладних рекомендацій щодо складання й раціонального використання чек-листів в аудитах ФСЯ.

**Mala Zh.V., Posylkina O.V.**

*National University of Pharmacy, Kharkov, Ukraine*

**Study of factors influencing the dynamics of competitiveness for small pharmacy networks**

[mala-zhanna@rambler.ru](mailto:mala-zhanna@rambler.ru)

In difficult economic conditions against a background of falling demand for drugs, increased competition pharmacy networks have to work to improve their own competitiveness. For modeling directions of increase competitiveness pharmacy networks depending on their size, we have investigated the indicators that impact the competitiveness dynamics of pharmacy networks and assessed the strength of their influence.

The aim is to analyze the factors of influence and assess their importance for the dynamics of the competitiveness for small pharmacy networks in Ukraine.

The study used the following methods: method paired intergroup comparisons using Mann-Whitney; analysis of contingency tables using maximum likelihood criterion  $\chi^2$ ; Gamma correlation coefficients; Cheddok's scale;  $\chi^2$ -test used tool Feature Selection and Variable Screening software module Stat Soft Statistica Data Mining; Kendall coefficient of concordance. All statistical findings were made by the confidence level of 95%.

During research was conducted the questioning of 402 respondents – employees over 30 pharmacy networks from different regions of Ukraine. 53 potential factors of influence on the competitiveness of pharmacy networks were studied, characterizing features of the location of pharmacy networks, its daily turnover and number of employees, the availability of additional services and discount cards, the type of organizational structure, effectiveness of marketing, the

introduction of quality system, schedule, competent management, financial condition of pharmacies, the availability of an effective system of motivation and others. The indicators that were statistically significant relationship with competitiveness for small pharmacy chains were highlighted.

First is the availability of additional services ( $\chi^2 = 5,1$ ,  $p = 0,02$ ), despite the fact that few small pharmacy networks offer additional services, statistically justified is the claim that in most cases their presence improves competitiveness because meaningfully Gamma correlation ( $G = 0,76$ ,  $p = 1,97 \cdot 10^{-3}$ ), this relationship can be characterized as high strength dependence.

Second, it is non-stop schedule network pharmacy (a pharmacy network forte) ( $\chi^2 = 5,1$ ;  $p = 2,35 \cdot 10^{-4}$ ), a significant relationship between increasing competitiveness of pharmacy networks and presence of pharmacies with non-stop schedule can be described as moderate intensity dependence ( $G = 0,44$ ;  $p = 8,76 \cdot 10^{-3}$ ).

Third, is the lack of an effective system of motivation of employers (as weakness of pharmacy network) ( $\chi^2 = 6,9$ ;  $p = 8,71 \cdot 10^{-3}$ ), the relationship between the presence of this weakness and increasing competitiveness of the pharmacy network is negative significant strength ( $G = -0,59322$ ;  $p = 1,18 \cdot 10^{-4}$ ).

The fourth indicator that affects the dynamics of the competitiveness of small pharmacy networks is slow reaction to the market changes (as weakness of pharmacy network) ( $\chi^2 = 8,5$ ;  $p = 3,52 \cdot 10^{-3}$ ): correlation connection of this weakness with increasing the competitiveness of pharmacy network is a significant and very strong ( $G = -1,0$ ;  $1,44 \cdot 10^{-4}$ ).

For important in terms of modeling the dynamics of competitiveness of small pharmacy networks (first cluster) selected indicators were ranked. It was established that the greatest weight in modeling the dynamics of competitiveness of small pharmacy networks have such weaknesses as the lack of an effective system of motivation and slow response to market changes. Less important has non-stop schedule of pharmacy. The smallest, but significant impact on the

dynamics of competitiveness has such factor as the availability of additional services.

Thus, the factors influencing the dynamics of competitiveness for small pharmacy networks in Ukraine have been established and an assessment of their importance has been conducted. The results can be used in modeling the dynamics of competitiveness for the successful activity of the small pharmacy networks.

**Музика Т.Ф.**

*Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна*

**Аналіз аспектів фармацевтичного забезпечення лікувально-профілактичних закладів у сучасних умовах**

[uef-ipksf@nuph.edu.ua](mailto:uef-ipksf@nuph.edu.ua)

Нормативно-правова база, яка регулює фармацевтичне забезпечення (ФЗ) лікувально-профілактичних закладів (ЛПЗ), передбачає ряд взаємопов'язаних аспектів для його належного та якісного виконання. Серед них важливим є постачання лікарських засобів (ЛЗ) і виробів медичного призначення (ВМП) у ЛПЗ, яке ґрунтується на тому, що ЛЗ і ВМП потребують певних умов їх транспортуванні, що не завжди відбувається в сучасних умовах.

Вказане обумовило мету наших досліджень для визначення стану транспортування ЛЗ і ВМП у ЛПЗ. Об'єктом дослідження стала організація транспортування ЛЗ і ВМП під час виконання ФЗ ЛПЗ. В ході дослідження були використані методи аналізу нормативно-правової бази, анкетування, порівняння тощо на базі окремих ЛПЗ Харківського регіону.

Дослідженням встановлено декілька видів транспортування ЛЗ і ВМП в ЛПЗ, а саме, коли транспортування здійснюється виробниками фармацевтичної продукції чи оптовими фармацевтичними компаніями (далі

постачальники), та коли постачання ЛЗ і ВМП ЛПЗ здійснюється самостійно.

Встановлено, у більшості постачання ЛЗ і ВМП у ЛПЗ проводиться транспортом постачальника. У таких випадках якість транспортування ЛЗ і ВМП покладається на постачальників. Транспорт, як правило, оснащений відповідним устаткуванням залежно від умов їх зберігання (дотримання температурного режиму, світлочутливість тощо) і постачальник несе відповідальність не тільки за транспортування, а і за якість ЛЗ і ВМП.

Рідше транспортування ЛЗ і ВМП виконується ЛПЗ самостійно транспортом, що належить ЛПЗ. Як показали дослідження, таке постачання є проблемним у багатьох ЛПЗ, оскільки перевезення здійснюються пристосованим, а не спеціально обладнаним транспортом, супроводжують таке транспортування, як правило медичні працівники, які не мають спеціальної освіти з таких питань. Адміністрація ЛПЗ своїм наказом повинна забезпечити супровід спеціалістів в транспорті, наявність устаткування для перевезу ЛЗ з різними фізико-хімічними властивостями, що є також проблемним для виконання.

Разом з тим, є окремі групи ЛЗ і ВМП, які частіше всього ЛПЗ мають отримувати самостійно, наприклад, наркотичні, психотропні ЛЗ. Для цього згідно з чинним законодавством у ЛПЗ повинні бути виділені відповідальні особи, що пройшли інструктажі з правил перевезення цієї групи ЛЗ. Мати належну освіту, оскільки такі особи проводять вхідний контроль, повинні мати сертифікат з обстеження на відсутність наркотичної залежності.

Тому нами окреслені основні вимоги до транспортування ЛЗ і ВМП у ЛПЗ самостійно. Це насамперед: вимоги до кваліфікаційного рівня виконавців ФЗ; вимоги до оснащення транспортних засобів, за допомогою яких виконується доставка ЛЗ і ВМП у ЛПЗ; окреслення чіткої відповідальності виконавців ФЗ за якість транспортування ЛЗ і ВМП у ЛПЗ.

Отже умови сьогодення потребують належного здійснення транспортування ЛЗ і ВМП у ЛПЗ, що є важливим для досягнення ефективного виконання ФЗ. Зокрема, належне дотримання кваліфікаційних

вимог і чіткий розподіл відповідальності осіб під час транспортування в ЛПЗ ЛЗ і ВМП сприяють їх якості. Вимоги до транспортування ЛЗ і ВМП гарантують збереження їх фізико-хімічних та інших властивостей, і як наслідок збереження їх фармакологічної дії.

**Сушарина І.В.<sup>1</sup>, Немченко А.С.<sup>2</sup>, Хоменко В.М.<sup>2</sup>**

*Донецький національний медичний університет<sup>1</sup>, Україна*

*Національний фармацевтичний університет<sup>2</sup>, Україна*

**Оцінка сучасного стану громадського руху та розробка класифікації громадських об'єднань у вітчизняній фармації**

[economica@ukr.net](mailto:economica@ukr.net)

Після Революції Гідності, що відбулась в Україні у 2014 р. громадський рух у фармації набув принципово нового змісту, а організації професійної спільноти стали відрізнятися різноманіттям форм. Важливим фактором стрімкого піднесення ролі громадських рухів у політичному та суспільному житті України після 2014 р. стала об'єктивна неспроможність традиційних партійно-політичних інституцій та небажання корумпованих політичних еліт держави помічати, оцінювати та ефективно реагувати на принципові реалії розвитку суспільства, що пов'язані з відкриттям нових можливостей участі широких верств населення та фахівців у здійсненні демократичних перетворень та формуванні принципово нових моделей взаємовідносин між державою, суспільством та громадянами. За умов активного розвитку громадського руху у фармації все більшої актуальності набувають дослідження сучасного стану громадського руху з метою розробки науково-обґрунтованих моделей взаємовідносин між державою та професійними громадськими організаціями. Зазначене й обумовило мету наших досліджень. В аналізі використовувалися історичний, логічний, порівняльний, та інші методи наукового пошуку та аналізу.

За результатами аналізу даних Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (<http://www.ukrstat.gov.ua>) на початку 2017 р. функціонувало понад 30 громадських об'єднань (ГО) у фармацевтичній галузі, серед яких 21 входять до складу Громадської ради при Державній службі України з лікарських засобів та контролю за наркотиками (наказ від 27.09.2016 № 345 «Про затвердження складу Громадської ради при Держліксслужбі» (<http://www.dikl.gov.ua>)). Аналізуючи дані спеціальної літератури та установчі документи ГО у фармацевтичній галузі нами запропонована їх класифікувати за такими п'ятьма критеріями :

- **громадсько-правова форма утворення та функціонування** (*громадська організація* як ГО, засновниками та членами (учасниками) якого є фізичні особи та *громадська спілка*, як форма ГО, засновниками якого є юридичні особи приватного права, а членами (учасниками) можуть бути юридичні особи приватного права та фізичні особи);
- **рівень функціонування** (національний та регіональний);
- **вид діяльності членів ГО** (*моноструктурні ГО* – представники сектору виробництва ЛЗ, дистрибуції та роздрібною реалізації лікарських засобів (ЛЗ) та товарів аптечного асортименту; представники мас-медійних структур, науково-дослідні закладів, інших ГО, професійних спілок тощо та *поліструктурні ГО* – до складу входять члени, що представляють різні види діяльності, в т.ч. фармацевтичної та громадської в Україні);
- **рівень співпраці з міжнародними організаціями** (ГО, що є членами *міжнародних об'єднань* та тих, що функціонують виключно у *вітчизняному* інформаційному та нормативно-правовому просторі) ;
- **приналежність капіталу** (юридичні особи) та **громадянство** (фізичні особи) членів ГО (ГО, що об'єднують *представників вітчизняної фармацевтичної галузі* або громадян України та ГО, що створенні представниками *іноземного капіталу* або фізичними особами-*іноземцями*).

За результатом аналізу змістовного наповнення зазначеної класифікації нами зроблений висновок про домінування в Україні ГО **національного масштабу функціонування, що утворені у вигляді громадських організацій.** Крім цього, в фармацевтичній галузі приваляють **моноструктурні ГО з українським капіталом та низьким рівням співпраці** з міжнародними професійними союзами та об'єднаннями. Зазначені особливості функціонування громадського руху у вітчизняній фармації обумовлені дією цілого комплексу факторів, деякі з яких нами розглянуті нижче. Аналізуючи ситуацію, що склалась у вітчизняній фармації на етапі хаотичного впровадження демократичних інституцій у професійну спільноту та посилення ролі суспільного регулювання в цілому можна стверджувати про наступне.

З одного боку, держава в цілому не створює сприятливі умови для розвитку самоврядування та розвитку громадського руху на місцях, а з іншого на регіональному та місцевих рівнях фармацевтична спільнота у повній мірі не усвідомила актуальність та необхідність консолідації зусиль для професійного відстоювання прав суб'єктів фармацевтичної галузі. Основною характеристикою діяльності вітчизняних ГО в фармації є відсутністю координації дій між різними громадськими організаціями, що створює вкрай несприятливі умови для розробки та ефективного відстоювання консолідованої позиції суб'єктів фармацевтичного ринку та фармацевтичної галузі в Україні в цілому.

Низька ефективність функціонування сучасних ГО у фармації, на нашу думку, також обумовлена:

- відсутністю історичних традицій у процесі формування консолідованої професійної думки у фармацевтичній спільноті;
- протиріччями відповідної законодавчо-правової та нормативної бази;
- низькою ефективністю механізмів впливу ГО на державні органи влади;



- недостатнім рівням співпраці між вітчизняними ГО у фармації й державними органами влади, а також з міжнародними професійними організаціями;
- високим рівням очікувань професійної спільноти кардинальних змін у вітчизняній фармації;
- домінуванням фінансово-економічних важелів у розвитку галузі над соціально-етичними та соціально-правовими факторами.

Враховуюче вищезазначене наступним етапом досліджень стане розробка науково-обгрунтованої моделі співпраці фармацевтичних ГО з державними органами влади на основі «соціального замовлення», а також механізмів взаємодії з іншими ГО пацієнтів, медичних працівників, страховиків тощо.

**Толочко В.М., Артюх Т.О.**

*Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна*

**Аналіз залученості спеціалістів фармації як показника ефективного управління організаційною культурою аптечних закладів**

uef-ipksf@nuph.edu.ua

На сьогоднішній день в кризових економічних умовах функціонування аптечних закладів ефективною стратегією для підвищення їх конкурентоздатності є пошук нових прогресивних методів управління організацією, зокрема найвагомішим з її ресурсів – персоналом. Одним із таких підходів, що відповідає сучасним вимогам швидко змінюваних обставин діяльності аптечного закладу під впливом факторів зовнішнього середовища, є своєчасне пристосування та адаптація системи управління внутрішнім середовищем, головним питанням якого є адаптація механізмів управління персоналом на новому рівні з використанням новітніх технологій

управління організаційною культурою та її мотиваційними складовими, що передбачають і залученість спеціалістів фармації.

Саме тому метою роботи стало дослідження залученості спеціалістів фармації як одного з важливих елементів управління організаційною культурою аптечного закладу до різноманітних процесів продуктивного формування системи мотивації персоналу та стабільного розвитку організації. Для досягнення поставленої мети дослідження використано низку методів традиційного і контент-аналізу та соціологічного опитування (мозкового штурму, групових сесій експертів (метод Делфі) для виявлення та встановлення переліку факторів, що впливають на залученість спеціалістів фармації та анкетування для підтвердження їх важливості для персоналу та ранжування ступеня впливу на їх діяльність. Аналіз та обробку даних, визначення кількості об'єктів дослідження, аналіз репрезентативності отриманих даних та значущість результатів дослідження здійснювали математично-статистичними методами за допомогою комп'ютерних програм (STATISTICA, V.6; Microsoft Office Excel 2003).

Соціологічне опитування щодо аналізу залученості персоналу аптечного закладу як елементу системи мотивації здійснювали серед 1940 спеціалістів фармації з 23 областей України: Харківська - 39,17%, Полтавська - 23,20%, Вінницька - 6,21%, Чернігівська - 5,27%, Луганська (до листопада 2013 р., далі підконтрольна Україні територія) - 3,79%, Київська - 2,49%, Сумська - 2,49%, Одеська - 2,19%, Донецька (до листопада 2013 р., далі підконтрольна Україні територія) - 2,19%, Кіровоградська - 2,01%, Волинська - 1,78%, Чернівецька - 1,72%, Рівненська - 1,60%, Житомирська - 1,42%, Дніпропетровська - 0,95%, АР Крим (до листопада 2013 р.) - 0,89%, Черкаська - 0,77%, Закарпатська - 0,48%, Миколаївська - 0,47%, Тернопільська - 0,36%, Львівська - 0,36%, Запорізька - 0,36%, Івано-Франківська - 0,18%. Аналізу підлягали різні за формою власності АЗ, що розташовані в обласному центрі – 70,41%, містах – 22,47%, селищах міського типу та селах – 7,11%. Дослідження проводились серед спеціалістів фармації,

які мають різний стаж роботи за спеціальністю: до 5 років – 62,22%, до 10 років - 11,96%, від 10 до 20 років – 11,86%, понад 25 років - 13,97%.

Під час дослідження було встановлено, що серед чинників, які впливають на залученість спеціалістів фармації як мотиваційної складової управління організаційною культурою в рамках адаптивного управління персоналом аптечного закладу, є фактори, які належать до суб'єктивних або об'єктивних. Так, на першому кроці багатоетапного методу Делфі нами було запропоновано групам експертів винесення початкового ізольованого свого суджень щодо залученості спеціалістів фармації. Під час таких сесій було з'ясовано, що залученість персоналу аптечних закладів проявляється не тільки в тому, що вони зацікавлені в успіху та продуктивній діяльності з отриманням високого рівня прибутку власних суб'єктів фармацевтичної діяльності, а й в лояльності до неї і задоволені змістом своєї праці, проактивній позиції до закладу за умови забезпечення перспективи особистого і професійного зростання. Саме за таких умов, за думкою експертів, спеціалісти фармації можуть приймати участь у формуванні та розвитку організаційної культури аптечних закладів, підтримувати командний дух і здорові робочі відносини в ньому.

Наступним кроком нами здійснено подальше багаторазове коригування визначених суджень експертів на базі ознайомлення кожного з них з судженнями інших до тих пір, поки величина розкиду оцінок не буде стало знаходитися у межах належного інтервалу варіювання оцінок. Так, за результатами встановлено, що головними ознаками залученості експерти визнали: 1) *інтерес до роботи, який виражається в прагненні зробити свою роботу якомога краще і швидше* (співробітник за своєю ініціативою затримується на роботі, щоб виконати завдання. Він думає про роботу у позаробочий час, намагається знайти вирішення питань. Обговорює робочі питання з колегами з власної ініціативи, тому що йому це цікаво. Читає спеціальну літературу, із задоволенням вчиться. В цілому таке ставлення до роботи призводить до отримання задоволення від добре зробленої роботи); 2)

розуміння своїх завдань і здатність самостійно розставляти пріоритети (залучений працівник сам може визначити, які завдання потрібно вирішувати, навіть якщо поточні плани виконані, він знайде на що спрямувати свої зусилля); 3) *більш високий рівень ініціативності* (залученість призводить до націленості на постійне вдосконалення як власної роботи, так і бізнес-процесів в аптечному закладі).

Оскільки отримані нами за допомогою методу Делфі оцінки можуть носити статичний і одноразовий характер, для уникнення помилковості отриманих результатів та підтвердження їх надійності, репрезентативності та достовірності математико-статистичними методами виникає потреба у повторному зверненні до експертів за допомогою анкетування.

Одже, залученість спеціалістів фармації - це комплексний показник стану організаційної культури аптечного закладу і потенціалу його розвитку, що проявляється у зацікавленості спеціалістів фармації у результатах своєї праці і досягненні стратегічних цілей аптечного закладу, основним ефектом від якої є підвищення продуктивності праці персоналу аптечного закладу.

**Fedoseeva Alina, Penkin Yuriy**

*National University of Pharmacy, Kharkov, Ukraine*

**Operational robots as a technological basis of work organization pharmacies of “new type”**

[fedoseeva@nuph.edu.ua,penkin.yuriy@gmail.com](mailto:fedoseeva@nuph.edu.ua,penkin.yuriy@gmail.com)

Today in the developed countries of the world there is a trend of active introduction into the organization of work of drugstores (and pharmacy stores) of operational robotic systems.

These systems can realized acceptance, distribution in stork and “checkout” of the drugs automatically, according pharmacist’s query’s. Certainly, pharmacies logistical processes automatization with its big large turnover and patency of

customers allows to significantly save the time of search (formation) of an order in favor of consultations for buyers and is an effective means of increasing the competitiveness of pharmacies.

The first in the world pharmacy operating robot CONSID from Wilach was introduced in Germany back in 1996. In the future, with the demand for such equipment on the market, at the same time, several development companies in different countries have started to create such robotic systems with constantly improved characteristics.

The American robot RIVA (Robotic IV Automaton), created at the University of California CIIA in 2011, already able to identify and distribute more than 100000 of drugs in different release forms and dosage.

Today there are three types of robotic systems:

- automatic dispenser (from lat. dispensatio – dispensation) or Robotic Dispensing Systems;
- robotized warehouse;
- combination operations system.

By 2017, according to official statistics, this type of equipment has already been robotized systems of different types in Germany- 24%, in Spain – 13%, in Italy – 12%, in France – more than 10% of the total number of pharmacies. At the same time there is a steady trend towards further growth in the use of robotic technologies.

The leading company ScriptPro offers a comprehensive line of over 200 pharmacy automation and management system products that have revolutionized pharmacy operations in the USA, Canada, and many other countries. According to official report, robotic dispensing can fill 40-75% of your daily prescription volume. It does this work with extreme accuracy and safety.

With a delay in Ukraine also the process of introducing promising technology has started. The most active in this regard can be recognized the network of pharmacies with trade mark «Kopeika», which already now uses robotic systems in individual pharmacies of such cities as Kharkov, Odessa. Kyiv,

Kherson, Poltava. However, widespread introduction of such technology in the country as a whole is complicated by a number of reasons.

The first reason is absence of additional requirements for the licensing requirements for the organization of pharmacies (to the material and technical base, staff skills and ensuring the proper quality of drug sales), which take into account the specifics of the introduction and use of new robotic technologies.

For example, the requirements must be harmonized with the requirements of Ukraine's technical standards for general safety and electrical safety standards when working with industrial robots, sanitary and hygienic requirements (noise, radio interference, temperature conditions, vibration levels, etc.) and maintenance regulations.

The second reason is the lack of a normative base linking the operation of robots with GPP standards (good retail and wholesale drug marketing practices). This does not allow carrying out a full-fledged procedure for validating pharmacy stores of regional dealer companies (which presupposes the specification of user requirements for robotic systems, rules for familiarizing the robot's production areas, etc.).

Pharmacy warehouses are characterized by a large drugs assortment, complicated logistical operations and fairly fast dynamics. According to these, the most effectiveness in warehouses will be using the robotic technologies.

Thus, the elimination of these reasons in the shortest possible time will facilitate the wide, rapid and correct introduction of promising robotic technologies into the pharmacy practice of Ukraine. ORCID ID 0000-0002-6684-5802.

## Секція 6 «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАРМАКОЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

**Бездітко Н.В., Федірко В.О.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Аналіз цінового діапазону гіпотензивних лікарських препаратів на українському фармацевтичному ринку та його динаміки в 2014-2016 рр.**

[FEKnfau@ukr.net](mailto:FEKnfau@ukr.net)

Відомо, що при належній комплаєнтності раціональна гіпотензивна терапія у пацієнтів з підвищеним артеріальним тиском (АТ) здатна на 25-40% зменшити частоту ускладнень з боку серцево-судинної системи, смертність від серцево-судинних захворювань та подовжити термін активного життя хворих з гіпертонічною хворобою (ГХ). Пацієнти з підвищеним артеріальним тиском (АТ) лікуються пожиттєво, тому ціна гіпотензивних лікарських препаратів (ЛП) може суттєво вплинути на комплаєнтність пацієнтів. Загальновідомий факт, що ціна ЛП, що відносяться до одного МНН та відповідно містить туж саму діючу речовину, може суттєво відрізнятись в залежності від фірми-виробника.

**Мета роботи** - аналіз цінового діапазону вартості гіпотензивних ЛП фармакологічних груп, що позначені в чинному клінічному протоколі лікування ГХ, в залежності від фірми-виробника та динаміки цього показника в період 2014-2016 рр.

**Матеріали та методи дослідження.** Для аналізу ринку гіпотензивних ЛП та його динаміки використовували структурний аналіз. Ціни на ЛП станом на 1.02.2014 р. та 1.02.2016 р. були взяті за даними системи дослідження ринку «Фармстандарт» компанії «Моріон». При визначенні діапазону цін використовували фармакоеконічний метод мінімізації витрат. Оскільки, доза лікарського засобу (ЛЗ) та кількість одиниць дозування в упаковці може суттєво відрізнятись, порівняння вартості ЛЗ проводили стосовно однієї DDD. Визначали діапазон цін ЛП, що належать до одного МНН, а також ціновий

діапазон ліків в межах певної фармакологічної групи, а саме: діуретиків (Д), бета-адреноблокаторів (ББ), блокаторів кальцієвих каналів (БКК), інгібіторів ангіотензинперетворюючого ферменту (іАПФ) та блокатори рецепторів ангіотензину II (БРА).

**Результати дослідження.** В 2014 р. найменша цінаDDD серед Д, що використовуються для тривалої гіпотензивної терапії, складала 0,46 грн. (Гідрохлортіазид виробництва Борщівського ХФЗ, Україна). Найдорожчим був Д Індопамід виробництва фірми KRKA, Словенія – 9,47 грн. В межах одного МНН ціни на ЛП відрізнялися в 2-6 разів. В 2016 р. межові позиції в групі Д зберегли ті самі препарати, діапазон цін на DDD коливався від 0,66 грн. до 16,28 грн. В межах одного МНН ціни на ЛП відрізнялися в 3-12 разів. Серед ББ найдешевшим в 2014 р. був Атенолол Genom Biotech, Індія (0,14 грн. за DDD), найдорожчим – Карведілол Sandoz, Швейцарія (18,6 грн. за DDD). В 2016 р. ціна ЛП цієї групи зросла в середньому на 28%, при цьому ціни на 6 ЛП найвищої цінової категорії (2% від асортименту групи) зменшились на 6-10%. Найдешевшим був Атенолол виробництва IPCA, Індія (0,27 грн.), зростання ціни на 93%; найдорожчим - Коріол KRKA, Словенія (25,9 грн.), зростання ціни на 36%. Серед БКК в 2014 р. найменша ціна за DDD була у ЛП Амлодипін American Norton Corporation, США (0,1 грн.), найбільша – у Лаціпіну GlaxoSmithKline, Великобританія (10,1 грн.). У 2016 р. найдешевшим в цій групі став Амлодипін Фармак, Україна (0,24 грн.), при цьому спостерігали зростання ціни на 140 %; найдорожчим – Німотоп Bayer Pharma, Німеччина (15,6 грн.) за умови зростання ціни на 54%. Серед ЛП вищої цінової категорії для 3% асортименту ціна зменшилась. Серед і АПФ в 2014 р. найменша ціна за DDD була у Еналаприлу Артеріум, Україна (0,1 грн.), найбільша – у Зокардісу Berlin-Chemie Німеччина (11,9 грн.). В 2016 р. межові позиції в групі і АПФ зберегли ті самі препарати, діапазон цін на DDD коливався від 0,24 грн. (ріст ціни на 140%) до 15,3 грн. (зростання ціни на 30%). Серед БРА протягом аналізованого періоду найдешевшим був Клосарт Кусум Фарма, Україна (відповідно 1,7 грн. та 2,3 грн.), зростання ціни на 35%, а найдорожчим – Діован



Novartis Pharma, Швейцарія, відповідно вартість ДДД склала 18,8 грн. та 28,1 грн., зростання ціни на 48%. **Висновки.** В період 2014-2016 рр. відбулося відчутне подорожчання гіпотензивних ЛП як в високо вартісному, так і в найнижчому ціновому сегменті, в той же час, більш суттєво (у відсотках) збільшилась ціна найбільш дешевих ліків; ціни препаратів-аналогів на фармацевтичному ринку гіпотензивних ЛП варіюють в широкому діапазоні, в межах одного МНН відрізняються в 2-10 разів, що надає пацієнту можливість обирати ЛП з урахуванням індивідуальних економічних можливостей.

**Богдан Н. С.<sup>1</sup>, Паламар А.О.<sup>1</sup>, Шпичак О. С.<sup>2</sup>, Горошко О.М.<sup>1</sup>.**

*ВДНЗ України «Буковинський державний медичний університет»<sup>1</sup>, Чернівці  
Україна*

*Національний фармацевтичний університет<sup>2</sup>, Харків, Україна*

**Наукова оцінка необхідності розробки національної програми імпортозаміщення асортименту противиразкових препаратів в Україні**

[natasha\\_bogdan@bk.ru](mailto:natasha_bogdan@bk.ru)

Серед захворювань шлунку та дванадцятипалої кишки виразкова хвороба (ВХ) займає особливе місце. Це обумовлено цілим комплексом факторів, серед яких необхідність використання широкого асортименту лікарських препаратів (ЛП) займає одну із домінуючих позицій. За даними спеціальної літератури відомо, що у лікуванні ВХ застосовуються антисекреторні, антацидні та обволікаючі, гастропротекторні, антихелікобактерні препарати, а також комбіновані та інші противиразкові препарати (ПВП). За умов фінансової кризи у країні та низької платоспроможності населення особливої актуальності набувають дослідження асортименту препаратів, за результатами яких формується наукове підґрунття для розробки національних програм імпортозаміщення ЛП. Як свідчить світовий досвід розвитку різних систем охорони здоров'я

країн, впровадження програм імпортозаміщення у фармацевтичному секторі економіки є одним з важливих напрямків підвищення доступності ЛП, в т.ч. противиразкової дії. Об'єктом досліджень стали дані державної реєстрації ЛП (Державний експертний центр МОЗ України – <http://www.dec.gov.ua/index.php/ua/>) за групою А02-Препарати для лікування кислотозалежних захворювань. Насамперед використовувалися дані за групою А02А-Антациди, А02В-Засоби для лікування пептичної виразки та гастроезофагеальної рефлюксної хвороби, А02Х-Інші засоби для лікування кислотозалежних захворювань. У дослідженнях застосовувався логічний, порівняльний, графічний, математико-статистичний, а також методи маркетингового аналізу ринку.

Встановлено, що станом на 01.01.2017 р. в Україні було зареєстровано 412 торгових найменувань (ТН) з урахуванням всіх форм випуску (ФВ) та 161 ТН без урахування ФВ. 76,46% асортименту ПВП (315 ТН з урахуванням всіх ФВ) представляють іноземні компанії, а решту (всього 97 ТН або 23,54%) – вітчизняні компанії. Як бачимо, на один ПВП вітчизняного виробництва припадало, у середньому, 4 ТН імпортних ПВП. Всього ПВП представляють 93 фармацевтичних компаній, серед яких 25 виробників формують вітчизняний сегмент асортименту препаратів. 68 іноземних фірм-виробників представляли на вітчизняному фармацевтичному ринку (ФР) більш ніж три четвертих (76,46%) асортименту ПВП. Вже традиційним для вітчизняного ФР лідируючі позиції за кількістю зареєстрованих ТН, займають компанії з Індії та країн ЄС (Німеччина, Словенія, Болгарія тощо). Безумовним лідером (28 ТН або 6,80%) за кількістю зареєстрованих препаратів є компанія «KRKA» (Словенія), далі представлені 24 ТН (5,83%) «Takeda Pharmaceutical Company Limited». У трійку компаній-лідерів за кількістю зареєстрованих ПВП входить також індійська компанія «Dr. Reddy's Laboratories» (20 ТН ПВП або 4,85%). По 16 ТН ПВП (по 3,88% відповідно) представляють такі фірми, як «Reckitt Benckiser Healthcare International» (Великобританія) та «Bayer Consumer Care» (Німеччина).

Вітчизняні ПВП представляють такі компанії, як ТОВ «Здоров'я» (18 ТН або 4,37%), ПАТ «Галичфарм» (корпорації «Артеріум» – 8 ТН або 1,70%), ПАТ «Монфарм» (6 ТН –1,46%). По п'ять ТН представляють такі компанії, як ПрАТ «Технолог», ПрАТ «Дарниця», ПАТ «КМП» (корпорація «Артеріум»). Решта ТН (50 ТН або 12,14%) припадає на різні вітчизняні компанії.

Наприкінці проведених досліджень можна стверджувати, про значне домінування на ринку ПВП імпортованих препаратів, цінові характеристики яких у залежать від коливань національної валюти. Зазначене дає змогу стверджувати про соціально-економічну актуальність розробки та впровадження національної програми імпортозаміщення ЛП за широким діапазоном груп препаратів, в т.ч. за асортиментом ПВП.

**Gerasymova O.O., Tzhatirani Riyameke, Suleiman Omer Khalid**

*Department of Pharmacoeconomics, National University of Pharmacy, Kharkov, Ukraine*

**ABC/VEN-analyses results of chronic gastritis pharmacotherapy in the hospital**

ph-econom@nuph.edu.ua

**Introduction.** Currently, the problem of an irrational use of medicines exists in all countries and needs to be considered by both the state and an individual health institution. The use of clinico-economic approaches for assessing the appointments of medications in the medical practice helps to optimize the pharmacotherapy as well as monetary resources for its implementation.

**The aim** of research – to evaluate the structure of medicinal preparations costs for the treatment of patients with chronic gastritis in one of health care institutions in Kharkov and the necessity of their prescriptions.

**Materials and methods of research.** Supplementary clinical and economic methods: ABC- and VEN - analyses. ABC-analysis provides the range of

medications depending upon the cost share on each of them in total costs structure being divided into 3 groups: A – medications which take 80 % of costs, B – those that need 15 % of costs, C – those, costs on which are 5 % of total costs on all researched medications. The VEN-analysis was conducted on the “formal” basis: the presence of medications was determined in a current Ukrainian clinical protocol of chronic gastritis treatment and clinical protocols of comorbidities – chronic cholecystitis, chronic pancreatitis, hypertensive disease, iron deficiency anemia,  $\beta$ -12 deficiency anemia, which were recorded in the study patients. Being in these documents, medicines got the index “V”, not being in clinical protocols – “N”. Research lasted 6 months (from February to July 2015).

**Results of research.** According to the 96 disease histories of patients with chronic gastritis aged from 32 to 62 years (52 men and 44 women) 47 trade names (TN) of medicines (39 international non-patent names (INN)) from 21 pharmacological groups have been determined. The correlation of Ukrainian and foreign medicines is 1:1,5.

The division TN of medications into the ABC-groups was the following, group A – 15 medications with 79,48 % of costs from the total costs sum on all researched medications; group B – 15 medications (15,69 % of costs), group C – 17 medications (4.83 % of costs). The leader of ABC-rating according to TN became a representative of the group “Other medications for the treatment peptic ulcer and gastroesophageal reflux disease” “De-nol” (“Astellas Pharma Europe”, tabl. 120 mg № 56) which is 20,75 % of total sum costs.

According to “formal” VEN-analysis the most part of INN medicines which were prescribed to the patients with chronic gastritis was given in clinical protocols that consisted 71.79 %. As much as 79.24 % of the total costs were spent on them. International non-patent names of medicines with index N are probiotic “Enterozhermina”, vegetable medication groups “Other remedies for acid disorders treatment” (“Altan”), hepatoprotectors “Tiotriazolin”, antispasmodics “Renalhan” and the medication group “Other medications that affect digestive system and metabolism” – “Actovegin” and “Solcoseryl”; “Hypnotics and sedatives” –

"Novopasyt" and "Barboval"; "Other medications that affect the nervous system" – "Hlitsysed" and "Cytoflavin"; "Electrolyte solution" – "Sodium chloride" and "Rheosorbilactum".

The comparison of ABC- results and VEN-analysis showed that most of the medication, intended for patients with gastritis in one of the Kharkiv health care institutions and included the most costly group A (on ABC-rated) are present in clinical protocols (73 % – 11 from 15 medications group A). In these documents INN medications such as "Enterozhermina", "Rheosorbilactum", "Aktovegin", "Solcoseryl" are absent.

**Conclusions.** According to the results of the ABC/VEN-analyses the real pharmacotherapy, which was prescribed to patients with chronic gastritis in this Kharkiv health care institution, requires a further correction in accordance with the clinical protocols (28.21 % INN medicines have index N).

**Зарипова Н.Т.**

*Ташкентский фармацевтический университет, Ташкент, Республика Узбекистан*

### **Анализ современного рынка биологически активных добавок**

Традиционно считается, что одним из важнейших способов решения проблемы несбалансированности питания является употребление достаточного количества биологически активных добавок (БАД). Для улучшения состояния здоровья, трудоспособности и увеличения продолжительности жизни населения необходимо обеспечить его полноценным питанием с сбалансированным набором аминокислот, ликвидировать дефицит витаминов, минеральных веществ, микроэлементов, а также разработать и совершенствовать технологии производства, обеспечивающие высокое качество пищевых продуктов [1].

В развитых странах мира БАД выпускаются и потребляются в огромных масштабах, что позволило в значительной степени повлиять на уровень здоровья целых наций[2].

В настоящее время в мире существует несколько школ разработчиков БАД.

В американской школе основное место занимают многокомпонентные системы, большая часть которых включает синтетические соединения и очищенные компоненты. Поскольку такое количество компонентов часто невозможно включить в одну таблетку в требуемой дозе, то используют системы по 3-8 и более таблеток, которые надо принимать одновременно или отдельно. Следует отметить, что в США часть производимых БАД зачастую назначаются в дозах, превышающих рекомендуемые нормы потребления, установленные в странах СНГ, а иногда и терапевтические дозы, утверждённые Министерством здравоохранения для лекарственных средств. Однако создаваемые в США БАД к пище, как правило, проходят клинические испытания для подтверждения их полезности, что принципиально отличается от подходов к созданию биологически активных добавок к пище в других странах.

Как известно по производству биодобавок первое место принадлежит США, которые выпускают 35% всего мирового объёма БАД. При этом годовой прирост составляет 10-14%. Доминирование США на рынке БАД объясняется благоприятными условиями для развития этого бизнеса в стране. В Америке регулируется лишь список веществ, которые могут служить основой для биодобавок. Для выпуска БАД на рынок не требуется Государственной регистрации. Уникальность состоит в том, что один и тот же государственный орган - Управление по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных средств (FDA) контролирует обращение и БАД, и ЛС, не давая им «ссориться», и успешно решает спорные вопросы. Следует отметить, что в США государство также активно поддерживает рынок, финансируя различные институты, проводящие исследования в этой области,

и реализуется значительное число госпрограмм профилактической направленности с применением БАД.

Необходимо отметить, что в США все производители и продавцы БАД объединены в Национальную ассоциацию по пищевым продуктам (NNFA). NNFA представляет интересы своих членов в области принудительных процедур контроля качества требований по вопросам здоровья и работает в тесном контакте с FDA. Члены NNFA также являются участниками промышленной саморегулирующейся программы испытаний (TruLabel), служащей подтверждением качества производимой продукции.

В Европе контроль над рынком БАД более серьезный, и многие вопросы регламентируются на государственном уровне [3]. Здесь практически все БАД производятся на предприятиях, отвечающих нормам GMP, и мало отличаются от лекарственных средств по качеству. Отдельные производители аккредитованы в соответствии с международными стандартами ISO 2200:2005.

Биологически активные добавки к пище, производимые в Европе, являются в основном поликомпонентными системами, включающими 2-3 основных действующих компонента и до 25 дополнительных ингредиентов в традиционных сочетаниях. В их составе редко используются продукты животного происхождения и природные минеральные соединения. Вместо них вводятся неорганические соединения и синтетические органические добавки или аналоги природных биологически активных веществ. В странах Европейского союза для разграничения лекарственных средств и БАД к пище была принята специальная директива № 2002/46ЕС «О единых законах о биологически активных добавках в странах-участниках ЕС», согласно которой продукты, созданные для профилактики заболеваний, регистрируются как лекарственные препараты и обязаны проходить полный цикл доклинических и клинических исследований. Следует отметить, что в США и странах Европы публикуют списки наиболее опасных компонентов биологически активных добавок и фиточаев.

Согласно законодательствам стран Европейского Сообщества БАД имеют статус свободно продаваемых товаров, если они не зарегистрированы в качестве лекарственных средств, то есть, приравнены к продуктам питания. [4].

В Англии оборот БАД подпадает под действие так называемого UK Medicines Act, который приведен в соответствие с европейским законодательством в 1995г. Этот документ предусматривает необходимость получения специальной лицензии для производства, экспорта и продажи БАД.

В Германии продукт, предназначенный к приёму внутрь, может быть или только ЛС, или продуктом питания. В Германии качество БАД регламентируют два документа - «Положение о деятельности аптек» и «Предписание о декларации пищевой ценности ». В этой стране положение об аптеке предусматривает, что в ней вместе с ЛС могут продаваться продукты, являющиеся дополнениями к питанию.

Лидером в разработке продуктов функционального питания является Япония. Максимально простое и изящное законодательство в сфере обращения БАД в этой стране, обеспечило её весомую долю в мировом обороте биодобавок, причём на японском рынке присутствует, в основном, продукция собственного производства. Один из первых проектов по созданию этих продуктов был начат в Японии в 1984г. Ей часто приписывают создание термина «Функциональные продукты питания». Япония является единственной страной, которая в законодательном порядке определила функциональные продукты питания, а японский рынок функциональных продуктов питания сейчас - одним из самых передовых в мире. Поэтому достижения Японии часто берутся за основу в Европе и США [4].

Азиатская школа характеризуется использованием экзотических компонентов растительного и животного происхождения (муравьи,



сколопендры, скорпионы), знания о свойствах которых тысячелетиями традиционно использовались в Китае, Вьетнаме, Индии, Индонезии и др. [1].

Европа является вторым крупнейшим мировым производителем, на долю которого приходится 32% мирового объёма биодобавок. Среди основных производителей БАД Германия, Франция, Великобритания и Италия. Третье место занимает Япония с 18% мирового объёма БАД.

В соответствии с СанПин 2.3.2.12.90-03 «Гигиенические требования к организации производства и оборота биологически активных добавок к пище (БАД)» розничная торговля БАД может осуществляться только через аптечные учреждения (аптеки, аптечные учреждения, киоски и другие), специализированные магазины по продаже диетических продуктов, продовольственные магазины (специальные отделы, секции, киоски) [5].

По потреблению биодобавок в мире лидируют Япония (до 90% населения), США (80%) и Европа (50%). В России этот показатель значительно ниже: примерно 7-15% населения регулярно потребляют БАД. По оценкам международных аналитиков, в обозримом будущем рынок БАД продолжит расти. Global Industry Analysts (GIA) прогнозирует, что к 2015 году мировой оборот только «травяных БАД» составит 93 млрд долларов, производных хитина 63 млрд долларов, хитозана – более 21 млрд долларов в год.

Следует отметить, что после того, как некоторые страны выделили группу веществ из числа лекарственных препаратов в БАД к пище (nutritional supplement) и сформулировали национальные законы, регулирующие их производство, реализацию и применение, схема разработки БАД к пище упростилась и ускорились сроки их внедрения.

В этическом аспекте в разработке, регистрации и использовании БАД, безусловно, остаётся достаточное число проблем, требующих решения.

Во-первых, все ещё выявляется несовершенство законодательства, системы контроля качества и защиты БАД от подделок. Во-вторых, наиболее часто нарушения существующих нормативных актов, связанных с хранением

и реализацией продукции БАД к пище, допускают распространители этой продукции через систему многоуровневого маркетинга. В-третьих, налицо отсутствие образовательных программ для подготовки достаточного количества квалифицированных специалистов в области фармако-нутрициологии. В-четвёртых, назрела необходимость планомерной и научно обоснованной просветительской работы среди населения по вопросам применения БАД.

Подобные обстоятельства требуют совершенствования системы разработки и контроля качества на этих этапах, регистрации и использования БАД к пище с тем, чтобы обеспечить безопасность потребителя и позитивное отношение к рассматриваемой проблеме.

Литература.

1. В.И.Петров, А.А.Спасов. Российская энциклопедия биологически активных добавок.–М.: Гэотар-Медиа, 2007.- С. 21-25с.
2. В.А.Садоян. Биологически активные добавки на фармацевтическом рынке .-М.: Литтерра,2006.- С 9-55с.
3. Комиссия ЕС «EU Commission Decision of Juli 30 th, 1997 (97/534/EC)75/320/EEC on prohibition of the use of material presenting risks as regard of transmissible spongioforme encephalopaties », 1997.
4. Проблемы и перспективы Российского рынка БАД. -М: Ремедиум, 2012.- 20 с.7. Энциклопедия биологически активных добавок к пище. –М.: ООО «Издательство Новая Волна», 2003.-528с.
5. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПин №2.3.2.1290-03 «Гигиенические требования к организации производства и оборота биологически активных добавок к пище».

**Котвіцька А.А., Волкова А.В., Горецька І.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Дослідження рівня фармацевтичної допомоги хворим, які потребують трансплантації печінки**

[socpharm@nuph.edu.ua](mailto:socpharm@nuph.edu.ua)

З початку свого формування трансплантологія, як наука, поставила низку питань медико-біологічного, правового, етичного, економічного характеру, вирішення яких потребує залучення усіх учасників суспільного життя держави. Сьогодні у світі виконується понад 50 тисяч органних трансплантацій на рік, однак, відомо, що проблема повноцінного задоволення потреби усіх хворих, які порубують трансплантації органів, є нагальною для багатьох країн світу.

Метою нашого дослідження стало проведення аналізу стану фармацевтичної допомоги хворим, які потребують трансплантації печінки, на базі Національного Інституту хірургії та трансплантології імені О.О. Шалімова з використанням методів контент-аналізу, порівняльного, логічного, математичного аналізу.

За останні 10 років в Україні виконано більше 900 трансплантацій нирки, печінки, серця, підшлункової залози, з них 41,5% проведено у Національному Інституті хірургії та трансплантології ім. О.О. Шалімова. Нами проведено аналіз асортименту аптеки, яка забезпечує пацієнтів Інституту лікарськими препаратами, витратними матеріалами, шовними матеріалами тощо.

Встановлено, що серед необхідних товарів, які використовуються для забезпечення трансплантації печінки від живого родинного донора та забезпечення пацієнтів у ранньому післяопераційному періоді з частковим урахуванням можливих ускладнень для однієї пари (донор-реципієнт), найбільш чисельною є група лікарських препаратів (ЛП) (40 найменувань препаратів з 25 фармакотерапевтичних груп АТХ-класифікації третього

рівня). Визначено, що виробниками з України забезпечується 50% асортименту від потреби. Шовні матеріали представлені 20 найменуваннями виробництва фірми «Ethicon» (США). Асортимент витратних матеріалів нараховує 49 найменувань, серед яких 42% вітчизняного виробництва.

За результатами аналізу встановлено, що за роздрібними цінами станом на 01.01.2015р. загальна сума витрат на перші етапи трансплантації склала 355,61 тис. грн, серед яких найбільша частина – це витрати на ЛП(71% від усієї суми). Станом на початок 2017 р. дана частина витрат збільшилась майже на 2% у загальній сумі і становила 309,12 тис. грн. Найбільш витратними серед усіх препаратів стали засоби групи інгібіторів фібринолізу (більше 55% від усієї суми на препарати), які представлені одним найменуванням – «Гордокс 100000» №25 виробництва «Гедеон Ріхтер» (Угорщина), роздрібна ціна упаковки якого становить 5717,0 грн., а потреба – 30 упаковок.

Також значну частину витрат становлять препарати груп кровозамінників перфузійних розчинів та інгібіторів кальциневрину (на придбання ЛП даних груп витрачається майже 30% від загальної суми). Сума витрат на шовні та витратні матеріали становить майже 115 тис. грн.

Відповідно до Постанови КМУ від 23.08.2016 р. № 577«Про затвердження переліку лікарських засобів та медичних виробів, які закуповуються на підставі угод (договорів) щодо закупівлі із спеціалізованими організаціями, які здійснюють закупівлі за напрямами використання бюджетних коштів у 2016 році за бюджетною програмою 2301400 «Забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру» для проведення трансплантацій передбачено закупівлю ЛП лише груп антинеопластичних засобів, імунодепресантів, імуносупресантів і противірусних засобів, тому можна стверджувати, що потреба у найбільш витратних групах ЛП покривається за рахунок власних коштів пацієнтів.

Також нами визначено, що запланованої для закупівлі кількості ЛП вистачає для задоволення потреби хворих у середньому на 30%, а покриття потреби у виробках медичного призначення становить у середньому 26,7%, при цьому передбачено закупівлю переважно діагностичних наборів для визначення концентрації циклоспорину А і такролімусу.

Таким чином, результати аналізу стану фармацевтичного забезпечення хворих, які потребують трансплантації печінки, свідчать про фізичну й економічну обмеженість фармацевтичної допомоги для даної категорії хворих через наявність на ринку тільки високовартісних ЛП закордонного виробництва і недостатнє державне фінансування галузі охорони здоров'я. Враховуючи сучасні тенденції створення національної стратегії розвитку галузі охорони здоров'я в Україні, перегляд нормативно-правових актів щодо питань надання фармацевтичної допомоги різним категоріям хворих, які потребують трансплантації, є першим кроком до врегулювання системи медичної допомоги у галузі трансплантології і підвищення її рівня

**Котвіцька А.А., Коробова Є.С.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Клініко-економічний аналіз фармацевтичного забезпечення дітей раннього віку з гострим простим бронхітом на територіальному рівні**  
[socpharm@nuph.edu.ua](mailto:socpharm@nuph.edu.ua)

Проблема гострих запальних захворювань органів дихання, зокрема гострого простого бронхіту (ГПБ), серед дітей раннього віку викликає особливе занепокоєння у фахівців галузі охорони здоров'я та лікарів-педіатрів у зв'язку зі значною поширеністю (250 випадків на 1000 дітей відповідного віку) та невпинним зростанням кількості хворих останніми роками. Відповідно офіційним даним медичної статистики захворюваність на ГПБ серед дітей раннього віку за останні десять років зростає у 3,6 разів.

Як відомо, основною метою сучасної системи охорони здоров'я є досягнення задовільного рівня надання фармацевтичної допомоги населенню, зокрема його дитячому контингенту, шляхом раціонального використання обмежених ресурсів галузі. Сьогодні, за умов прогресуючої фінансово-економічної кризи в Україні, дослідження щодо оптимізації та раціоналізації фармацевтичного забезпечення хворих набувають особливої актуальності.

В якості інструментарію розробки ефективних моделей фармацевтичного забезпечення та раціоналізації споживання ЛЗ все частіше застосовуються методи клініко-економічного аналізу (КЕА). Враховуючи значне зростання показників дитячої захворюваності на запальні захворювання бронхолегеневої системи, особливого значення КЕА набуває в організації фармацевтичного забезпечення дітей раннього віку з діагнозом гострий простий бронхіт.

З огляду на зазначене, метою нашого дослідження стало проведення клініко-економічного аналізу стану фармацевтичного забезпечення дітей раннього віку хворих на ГПБ для подальшого застосування результатів дослідження при розробці Рекомендованого переліку основних ЛЗ у разі проведення фармакотерапії даній групі хворих.

Проведений ретроспективний аналіз 551 амбулаторної карти дітей віком до трьох років з діагнозом ГПБ, що проходили лікування у одній з дитячих поліклінік м. Харкова впродовж 2011-2014 рр., свідчить, що в досліджуваному закладі охорони здоров'я дітям з даною нозологією було призначено 233 найменування ЛЗ за міжнародними непатентованими назвами (МНН), що за торговими назвами складає 304 препарати.

Відповідно результатам інтегрованого АВС/VEN-аналізу встановлено, що найбільша частка витрат, які пов'язані з фармацевтичним забезпеченням дітей хворих на ГПБ, припадає на ЛЗ зі **статусом А/Е**(найвитратніші та необхідні), що у загальній структурі витрат складає 51,07 %.

Необхідно зазначити, що у досліджених схемах фармакотерапії даної

категорії хворих витрати на споживання ЛЗ групи А/Н(19,52 % від загальних витрат) значно превалюють над витратами на ЛЗ, що припадають на групу А/В (9,01 %). Такий стан, на нашу думку, викликаний тим, що Протокол лікування та діагностики ГПБ у дітей, який затверджено Наказом Міністерства охорони здоров'я № 18 від 13 січня 2005 року, не оновлювався з часу його опублікування та є чинним на сьогодні. Зазначений факт обумовлює відсутність у даному Протоколі нових ЛЗ, які використовуються лікарями у фармакотерапії дітей з ГПБ на сучасному етапі, про що свідчать результати дослідження.

Узагальнюючи результати інтегрованого АВС/VEN-аналізу встановлено, що до **групи А/В** (найвитратніших та життєво-необхідних) та **групи А/Е** (найвитратніших та необхідних) увійшло 38 МНН ЛЗ з 24 фармакотерапевтичних груп, які складають 1 662 призначення (49,35 % від усіх призначень) для надання допомоги дітям хворим на ГПБ у разі лікування в амбулаторно-поліклінічних умовах.

Таким чином, на підставі здійсненого комплексного АВС/VEN-аналізу визначено перелік найвитратніших та життєво-необхідних і необхідних ЛЗ для фармакотерапії ГПБ у дітей до трьох років у разі її проведення на амбулаторному рівні. Результати проведеного КЕА використовуватимуться у подальших дослідженнях з метою складання Рекомендованого переліку основних ЛЗ для лікування ГПБ у дітей, який слугуватиме підґрунтям для прогнозування оптимальної потреби в ЛЗ для даної групи хворих.

**Котвіцька А.А., Прокопенко О.С.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Дослідження економічної складової проблеми хвороби Паркінсона у різних країнах світу**

socpharm@nuph.edu.ua

За даними міжнародного, а також власного вітчизняного досвіду, хвороба Паркінсона є достатньо поширеним нейродегенеративним захворюванням серед людей похилого віку. У Європі проживає близько 1,2 мільйона людей хворих на цей недуг, й за прогнозними статистичними даними цей показник збільшиться у 2 рази до 2030 року. Згідно з офіційною статистикою МОЗ України на 01.01.2013 року в Україні зареєстровано 23874 хворих на хворобу Паркінсона, що становить 63,7 на 100 тис. населення. Кожного року в Україні близько 2500 хворих вперше захворюють на цей недуг. Середній вік початку хвороби складає близько 60 років, хоча в кожного 10 хворого симптоми захворювання відмічалися у віці до 50 років.

За 200 років історії хвороби, на жаль, не знайдено способу вилікувати дане захворювання. Середня тривалість життя пацієнтів після появи перших симптомів складає 10-20 років, разом з тим своєчасне діагностування та призначення лікарських засобів може сповільнити швидкість прогресування та збільшити тривалість життя. Протягом всього періоду хвороби до витрат на медикаментозне лікування додаються витрати на курс реабілітації, госпіталізацію, консультації спеціалістів та спеціальне обладнання для дому.

З огляду на зазначене, метою нашої роботи стало дослідження витрат на лікування хвороби Паркінсона у різних країнах світу.

Для досягнення мети нами проаналізовано дані онлайн ресурсів, а також наукові статті за даною тематикою. Так за результатами аналізу встановлено, що у розвинутих країнах світу економічний тягар цього захворювання є достатньо суттєвим, але розподілення вартості витрат у більшості країн неоднакове.



У дослідженні розглядалися такі країни як США, Канада, Великобританія, Швеція, Чехія, Німеччина, Угорщина, Росія та Фінляндія.

У *США* станом на 2010 рік налічувалось близько 630 тис. людей з діагнозом Хвороба Паркінсона. Економічне навантаження цього захворювання на систему охорони здоров'я складає 14,4 мільярдів доларів США (приблизно 22 800 доларів на кожного пацієнта), та за прогнозами спеціалістів кількість хворих, й відповідно економічне навантаження значно збільшаться до 2030 року. Серед основних витрат, які супроводжують захворювання визначають сестринський догляд хворого, як найбільшу пряму витрату, а зниження працездатності хворого як найбільшу непрямую витрату.

У *Канаді* налічується більше 100 тис. чоловік з хворобою Паркінсона, й витрати на лікування хвороби складає близько 558 мільйонів доларів. Прямі витрати, до яких відносяться: стаціонарне лікування, лікарські засоби, лікарська допомога та дослідження, визначаються на рівні 15,7% від усіх витрат (87,8 мільйонів доларів). Непрямі витрати складають 84,3% (470,3 мільйони доларів), до них відносяться передчасна смертність та довгострокова інвалідність з втратою працездатності. Необхідно відмітити, що інвалідність є найбільшим тягарем та займає 70,3% від усіх витрат.

Стосовно країн Європи необхідно зазначити, що вартість лікування хвороби Паркінсона складає 13,9 мільярдів євро (близько 11,6 тис. євро на кожного хворого) й за думкою експертів в системі охорони здоров'я цей показник буде неухильно зростати.

У *Великобританії*, в цілому, загальна вартість лікування одного пацієнта на рік склала приблизно 28,7 тис. фунтів з них 1881 фунт витрачається на прямі медичні витрати, 13,4 тис. фунтів на прямі немедичні витрати і близько 12,4 тис. фунтів для непрямих витрат.

Як відомо витрати на хворобу Паркінсона зростають паралельно з прогресуванням самого захворювання, що підтверджено німецькими та шведськими дослідженнями. У *Німеччині* дослідження показали, що вартість хвороби Паркінсона I-II стадії за шкалою Хена та Яра склала 18 660

євро та 31 660 євро для III-V стадій. У *Швеції* вартість варіювалася від 6 100 євро на I стадії до 20 100 євро на V стадії.

Щорічні витрати на хворобу Паркінсона у *Фінляндії* складають 118 мільйонів євро на приблизно 10 тис. хворих, тобто приблизно 11,8 тис. євро щорічно на кожного пацієнта. З цих витрат 41,6% – це прямі медичні витрати (49,2 мільйони євро).

Середня вартість лікування хвороби Паркінсона в *Угорщині* складає 6030 євро на рік, й включає в себе 2149 євро (35,7%) – прямі медичні витрати, 1774 євро (29,4%) - прямі немедичні витрати. Витрати, що припадають на втрату працездатності складають 2106 євро (34,9%). Необхідно відмітити, що за даними угорського дослідження найбільший рівень витрат припадає на III стадію захворювання, та складає 8325 євро. Для решти стадій захворювання, витрати розподілилися таким чином: I стадія - 1543 євро, II стадія - 5620 євро, IV стадія - 7462 євро.

У *Росії* та *Чехії* щорічна вартість лікування хвороби Паркінсона складає 2620 та 5510 євро відповідно. Найбільшу частку витрат займають прямі медичні витрати: 67% для Росії та 60% для Чехії. Частка відшкодування вартості прямих медичних витрат у цих країнах складає 47% та 49% відповідно, що є нижчим показником у порівнянні з країнами Західної Європи, де цей показник варіюється від 59% до 89%.

За приблизними підрахунками щорічні витрати на лікарські засоби для терапії хвороби Паркінсона в *Україні* складають близько 115 євро. Що значно менше у порівнянні з країнами світу. Разом з тим звертає увагу відсутність даних щодо кількості хворих в Україні й відповідно неможливість визначення та розрахунку витрат на лікування хворих на різних стадіях захворювання й загальних витрат.

Таким чином, можна стверджувати, що економічний тягар хвороби Паркінсона у більшості досліджуваних країн є значним, але у всіх країнах він суттєво відрізняється. Зокрема, витрати на хворобу Паркінсона в країнах Східної Європи значно нижчі ніж у країнах Західної Європи.

Стосовно України можна стверджувати, що ця проблема є достатньо актуальною й потребує широкого дослідження.

**Кубарєва І.В., Кононенко О.В., Воропасва М.О.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Аналіз сучасного стану державного фінансування забезпечення вакцинами для планової вакцинопрофілактики дітей в Україні**

[socpharm@nuph.edu.ua](mailto:socpharm@nuph.edu.ua)

На сьогодні проблема вакцинації дитячого контингенту населення, який вважається найбільш сприйнятливим до інфекційної захворюваності, є особливо гострою. Основною причиною загострення цієї проблеми в Україні виступає неналежний рівень державного фінансування забезпечення потреби у вакцинах.

Саме тому метою нашого дослідження став аналіз сучасного стану державного фінансування забезпечення вакцинами для планової вакцинації дітей в Україні на прикладі комбінованої кашлюково-дифтерійно-правцевої вакцини.

Розрахований рівень задоволення потреби у зазначеній вакцині протягом 2009-2015 рр. наведено на рисунку 1.



Рис. 1. Аналіз державного забезпечення потреби у вакцині для профілактики дифтерії, правцю та кашлюку протягом 2009-2015 рр.

Як показують результати аналізу, рівень забезпечення потреби в комбінованій вакцині для профілактики дифтерії, правцю та кашлюку протягом 2009-2015 рр., є досить нестабільним. Найменше значення рівень задоволення потреби мав у 2013 р. – 34,93%, найвище значення спостерігалось у 2015 р. – 128,42%.

Таким чином, проблема налагодження державного фінансування у забезпеченні вакцинами для планової вакцинопрофілактики дітей потребує першочергового вирішення, що дозволить досягнути належного рівня охоплення профілактичними щепленнями та попередити інфекційну захворюваність в майбутньому.

**Левицька О.Р.**

*Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького,  
Львів, Україна*

**Антигіпертензивні лікарські засоби у профілактиці гострих порушень мозкового кровообігу: фармакоеконічний аспект**

[levytska.oksana@gmail.com](mailto:levytska.oksana@gmail.com)

Підвищений артеріальний тиск (АТ) є найбільш розповсюдженим фактором ризику гострих порушень мозкового кровообігу та їх найважчих проявів - інсультів. З 15 млн. випадків інсульту, за даними ВООЗ, у 12,7 млн. випадків причиною є артеріальна гіпертензія (АГ). Разом з тим, АГ відноситься до модифікованих факторів ризику розвитку інсульту. Тому ефективне лікування підвищеного АТ може запобігти виникненню різних серцево-судинних подій, у тому числі первинних та повторних інсультів. Оскільки контроль АТ пов'язаний з постійним вживанням антигіпертензивних лікарських засобів (АГЛЗ), важливим є вибір клінічно та економічно ефективної стратегії лікування. Це, в свою чергу, дасть можливість зменшити тягар інсульту як для пацієнтів, так і системи охорони

здоров'я в цілому. Тому важливим є фармакоекономічне обґрунтування використання АГЛЗ у профілактиці інсультів.

Сьогодні для лікування АГ рекомендовані такі основні класи АГЛЗ, як інгібітори ангіотензинперетворюючого ферменту (АПФ), блокатори рецепторів ангіотензину II (БРА), антагоністи кальцію, бета-адреноблокатори, діуретики. При цьому вказані класи АГЛЗ не мають істотних переваг один перед іншим як в контексті зниження АТ, так і в ефективності зниження ризику серцево-судинних ускладнень та смерті від них. Разом з тим, при виборі АГЛЗ важливо враховувати їх клінічну ефективність та безпечність (ймовірність розвитку побічних ефектів), а також економічну доступність.

Сьогодні в Україні 70% пацієнтів призначаються інгібітори АПФ, а 5% -БРА. Оскільки 20% пацієнтів мають непереносимість інгібіторів АПФ, їм теж доцільно призначати БРА, які не поступаються інгібіторам АПФ за антигіпертензивним та органотропним впливом, а в низці клінічних ситуацій мають перевагу. Це було встановлено у подвійному сліпому рандомізованому клінічному дослідженні (РКД) ONTARGET (*джерело: Telmisartan, Ramipril, or Both in Patients at High Risk for Vascular Events / N. Engl. J. Med. – 2008. – Vol.358. – P.1547-1559*), присвяченому вивченню впливу лікування телмісартаном (БРА), раміприлом (інгібітором АПФ) та їх комбінації на пацієнтів з високим кардіоваскулярним ризиком та нормальним або контрольованим АТ.

Встановлено, що ефективність телмісартану аналогічна ефективності раміприлу (серцево-судинні події розвивались у 16,7 % пацієнтів, які приймали телмісартан та у 16,5 % пацієнтів, яким призначали раміприл). Відносний ризик (відношення можливості події у групі телмісартану по відношенню до групи раміприлу) становив 1,01 (95 % ДІ (0,94 – 1,09)). Дослідження ONTARGET показало, що телмісартан знижує ризик первинного інсульту на 9% в порівнянні з інгібітором АПФ раміприлом. Крім того, телмісартан, порівняно з іншими БРА, може мати більший потенціал

для зниження ризику інсульту завдяки його високій ліпофільності, що дозволяє проникати через гематоенцефалічний бар'єр. Телмісартан порівняно з раміприлом краще переноситься (кашель виникав у 1,1 % пацієнтів, що приймали телмісартан, а в групі, що приймала раміприл – в 4,2 % пацієнтів; набряк Квінке – в 0,1 % пацієнтів з групи телмісартану та 0,3 % пацієнтів з групи, що приймала раміприл; гіпотензивні симптоми – в 2,6 % та 1,7 % пацієнтів відповідно).

Результати дослідження ONTARGET було використано для фармакоеконімічної оцінки ЛЗ телмісартану та раміприлу.

Для аналізу відібрано 4 ЛЗ телмісартану та 9 ЛЗ раміприлу, які на момент дослідження (січень 2017 р.) були присутні на ринку і для яких була розрахована середньозважена роздрібна вартість. Ефективність телмісартану - 83,3%, а раміприлу - 83,5% (на підставі даних ONTARGET). Телмасартан призначають по 80 мг 1 раз на добу, а раміприл - по 10 мг 1 раз на добу. Показник «витрати/ефективність» визначали як відношення витрат на курс лікування тривалістю 30 днів до ефективності ЛЗ.

Результати дослідження наведено в таблиці. Їх ми інтерпретуємо з обережністю з низки причин. Насамперед, в дослідження були включені як оригінальні (мікардіс, тритаце), так і генеричні ЛЗ. Результати клінічних досліджень стосуються здебільшого оригінальних ЛЗ, тому екстраполювати їх на ЛЗ-генерики за відсутності даних про клінічну еквівалентність останніх не вельми коректно. Тому апріорі оригінальні ЛЗ ми не порівнювали з генериками, хоча скористалися гіпотезою, що клінічна ефективність перших і других однакова. Як видно з даних таблиці, генеричні ЛЗ телмісартану здебільшого мають нижчі значення показника «витрати/ефективність», ніж більшість генериків раміприлу, тобто вони економічно доцільніші.

Таким чином, проведений ситуаційний аналіз вказує на фармакоеконімічні переваги БРА порівняно з інгібіторами АПФ у профілактиці гострих порушень мозкового кровообігу.

| Назва ЛЗ,<br>виробник                                 | Форма<br>випуску    | Показники, в грн.                               |                       |                                |   |
|---|---------------------|---|-----------------------|--------------------------------|---|
|   |                     | Середньозважена<br>роздрібна ціна<br>1 упаковки | Вартість 1<br>доза ЛЗ | Вартість<br>курсу<br>лікування | Показник<br>«витрати /<br>ефективність» |
| <b>Телмісарган</b>                                    |                     |   |                       |                                |   |
| Мікардіс, Берінгер<br>Інгельхайм,<br>Німеччина        | табл. 80<br>мг №28  | 622,07  | 22,22                 | 666,60                         | 800,24                                  |
| Телмісарган-Тева,<br>Тева, Ізраїль                    | табл. 80<br>мг №28  | 94,10   | 3,36                  | 100,80                         | 121,01                                  |
| Телмісарган-<br>Ратіофарм,<br>Ратіофарм,<br>Німеччина | табл. 80<br>мг №28  | 93,80   | 3,35                  | 100,50                         | 120,65                                  |
| Телсарган, Д-р<br>Редді'с, Індія                      | табл. 80<br>мг №10  | 41,95   | 4,20                  | 126,00                         | 151,26                                  |
| <b>Раміприл</b>                                       |                     |   |                       |                                |   |
| Рамімед,<br>Медокемі, Кіпр                            | табл. 10<br>мг № 30 | 154,71  | 5,16                  | 154,71                         | 185,28                                  |
| Кардиприл 10,<br>Ананта Медікеар,<br>Велика Британія  | капс. 10<br>мг №28  | 162,90  | 5,82                  | 174,60                         | 209,10                                  |
| Амприл, КРКА,<br>Словенія                             | табл. 10<br>мг № 30 | 224,40  | 7,48                  | 224,30                         | 268,62                                  |
| Рамі Сандоз,<br>Сандоз<br>Фармасьютікал               | табл. 10<br>мг № 30 | 128,67  | 4,29                  | 128,67                         | 154,10                                  |
| Хартил, Егіс,<br>Угорщина                             | табл. 10<br>мг № 28 | 167,43  | 5,98                  | 179,40                         | 214,85                                  |
| Єврораміприл 10,<br>Фарма Старт,<br>Україна           | табл. 10 мг<br>№ 20 | 59,02   | 2,95                  | 88,50                          | 105,99                                  |
| Полаприл,<br>Польфарма, Польща                        | капс. 10<br>мг №28  | 196,82  | 7,03                  | 210,90                         | 252,57                                  |
| Рамаг, Профарма<br>Інтернешнл,<br>Мальта              | табл. 10<br>мг № 30 | 114,17  | 3,81                  | 114,17                         | 136,73                                  |
| Тритаце, Санофі-<br>Авентіс, Італія                   | табл. 10<br>мг № 28 | 203,41  | 7,26                  | 217,80                         | 260,84                                  |

**Матяшова Н.О.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Аналіз споживання макролідів в Україні та країнах СНД**

FEKnfau@ukr.net

**Вступ.** Ідея використовувати мікроорганізми боротьби з бактеріями з'явилася ще в XIX столітті. Вченим вже тоді було зрозуміло, що для боротьби з раневими ускладненнями треба навчитися паралізувати мікроби, що викликають ці ускладнення, і що вбити мікроорганізми можна за їхньої ж допомоги.

За даними дослідження, проведеного незалежним Центром динаміки захворювань, економіки і політики (CDDEP), світове споживання антибіотиків зросло на 30% в період між 2000 і 2010 роками. У цього процесу є позитивна сторона: більше пацієнтів отримують сучасні ліки. Однак є і дуже тривожна сторона: швидко зростає кількість випадків інфікування суперштамами бактерій, з якими не можуть впоратися навіть найсильніші антибіотики.

Сьогодні провідну роль у лікуванні інфекційних захворювань займають макролідні антибактеріальні препарати. Це пояснюється низкою переваг, які для них характерні: бактеріостатична дія, протизапальний та постантибіотичний ефект та ін.

**Мета дослідження:** провести аналіз амбулаторного споживання антибіотиків групи макролідів протягом 2013-2014 років в Україні та порівняти отримані дані з показниками споживанням в Росії, Казахстані та Білорусії.

**Матеріали та методи.** Показники амбулаторного споживання макролідів були розраховані за даними аналітичної компанії "IMS Health" за 2013-2014 роки в Україні, РФ, Казахстані та Білорусії в упаковках та грошовому вираженні. Аналіз споживання проводили з використанням методу АТС/DDD та з розрахунком показника DDDs/1000/день (DID).



Чисельність населення – кількість населення у досліджуваних країнах за 2013-2014 роки взята за даними публікацій відділу народонаселення при департаменті з економічних та соціальних питань ООН (режим доступу:<http://esa.un.org/>).

**Результати дослідження.** За результатами проведеного аналізу було встановлено, що лідером за об'ємом споживання в DID протягом 2013-2014 років є препарати на основі азитроміцину. На другому місці за обсягом споживання в DID знаходяться препарати кларитроміцину. На третьому місці препарати мідекаміцину, які швидко всмоктуються (Стах = 1-2 години), проте поступаються азитроміцину та кларитроміцину у пост антибіотичному ефекті (дія зберігається в продовж лише 6 годин). Найменший об'єм споживання за показником DID має рокситроміцин.

Відзначається тенденція до зниження споживання у 2014 в порівнянні з 2013 роком, що пов'язано з складною соціально-економічною ситуацією та бойовими діями в країні.

Після об'єднання даних по групі макролідних антибіотиків у кожній з країн, порівняльний аналіз в Україні, Росії, Казахстані та Білорусії показав, що за показником DID протягом 2013-2014 рр. на першому місці – Білорусь (3,26 та 3,91 DID відповідно), на другому місці – РФ (2,44 та 2,43 DID), на третьому – Казахстан (1,99 та 2,02 DID) та на четвертому місці знаходиться Україна (1,54 та 1,53 DID). Це свідчить про те, що в Білорусії більше за всіх споживають антибіотики (тобто більше лікуються). Тільки в Білорусії відзначається значне збільшення споживання макролідних антибактеріальних засобів з роками, підвищення показників з 3,26 DID у 2013 році до 3,91 у 2014. У РФ, Казахстані та Україні показники з плином часу майже не змінилися. Безпрецедентними лідерами на усіх ринках як за показником DID, так і у грошовому вимірі є азитроміцин та кларитроміцин.

**Висновки.** Через те, що в світі антибіотикорезистентність зростає з загрозливою швидкістю, а створення істотно нових антибактеріальних засобів майже відсутнє, важливого значення набуває правильне використання

АБП для забезпечення необхідного лікувального ефекту. Для цього в Україні повинно проводитись систематичне дослідження споживання антимікробних препаратів для контролювання рівня споживання, що дозволить зробити перший крок у боротьбі з розвитком резистентності бактерій до АБП.

**Немченко А.С., Куриленко Ю.Є.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

### **Аналіз доступності основних лікарських засобів для лікування серцевої недостатності на вітчизняному фармацевтичному ринку**

Серцева недостатність (СН) є однією із важливих проблем у розвинених країнах світу. Синдром СН, супроводжує багато захворювань серця. Найбільш частою причиною розвитку СН є ішемічна хвороба серця (близько 75%), артеріальна гіпертензія (16,3%), клапанні пороки серця (9%), кардіоміопатії (12%). Показник поширеності СН залежить від віку пацієнта та збільшується з кожним десятиліттям життя. Тому надання якісної й своєчасної медичної та фармацевтичної допомоги при СН, знижає розвиток подальших та вже існуючих захворювань серцево-судинної системи. Метою є проведення аналізу доступності фізичної та економічної на фармацевтичному ринку (ФР) України лікарських засобів (ЛЗ), рекомендованих для лікування СН. Для дослідження використовувалися матеріали Національного переліку основних лікарських засобів (ОЛЗ) і виробів медичного призначення (ВМП), 2016р., та дані Державного реєстру лікарських засобів. Згідно даних Національного переліку ОЛЗ та ВМП на ФР України присутні 9 ОЛЗ за міжнародною непатентованою назвою (МНН) або 348 за торгівельною назвою (ТН), які рекомендовані для лікування СН.

Найбільша питома вага в аналізованій групі ОЛЗ, бісопролол – 28,73%, найменша у ОЛЗ допамін – 0,57%. Кількість вітчизняних ЛЗ – 25,57%, та імпортованих що майже у 3 рази більше – 74,43%. За даними реєстру оптово-

відпускних цін на ОЛЗ для лікування СН було встановлено, що 57,47% ЛЗ підлягали державному регулюванню, з них іноземного виробництва – 33,85% та вітчизняного – 23,62% відповідно.

Підводячи підсумок виявлено, що на ФР України перевагу мають ОЛЗ іноземного виробництва, що свідчить про доцільність програм розвитку вітчизняних виробників та імпортозаміщення.

**Немченко А.С., Міщенко В.І., Тімофєєв С.В., Винник О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна*

### **Аналіз регуляторних актів щодо обігу спеціальних харчових продуктів в Україні**

За останні роки законодавство, що регулює порядок обігу спеціальних харчових продуктів (СХП) в Україні постійно змінюється, що свідчить про актуальність та існування проблем дослідження.

Мета роботи – проаналізувати та систематизувати регуляторні акти, що регламентують обіг СХП в Україні на цей час. У дослідженні були використані метод контент-аналізу. Об'єктом досліджень були обрані законодавчі та нормативно-правові акти стосовно обраної тематики.

Задля оцінки ефективності регулювання нормативно-правової бази нами було опрацьовано перелік регуляторних актів, що регламентують обіг СХП (таблиця) на цей час в Україні. Встановлено, що згідно Закону України №1602-VII від 22.07.2014 р «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» (Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності харчових продуктів») СХП поділяються на три категорії: дієтичні добавки, харчові продукти для спеціальних медичних цілей та харчові продукти для контролю маси тіла. Цим Законом виключено з правового поля законодавства України терміни: функціональні харчові продукти та харчові продукти для спеціального дієтичного харчування.

## Основні нормативно-правові акти, що регулюють обіг спеціальних харчових продуктів в Україні

| Рівні        | Нормативно-правові акти  |
|--------------|--|
| Вищий рівень | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Конституція України</b> Стаття 49 від 28.06.1996 №254к/96-ВР. Гарантії громадян на право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування</li> <li>• <b>Регламент ЄС № 609/2013</b> від 12.06.2013 р. «Про харчування для немовлят та малих дітей, харчування для особливих медичних потреб та повне дієтичне харчування для контролю ваги» (гармонізація)</li> <li>• <b>Директива Ради 93/43/ЕЕС</b> від 14 липня 1993 р. про гігієну харчових продуктів (гармонізація)</li> </ul>  |
| I рівень     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Закон України</b> від 22 .07. 2014 р. за № 1602-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» (Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності харчових продуктів»)</li> <li>• <b>Митний кодекс України</b> від 13.03.2012 № 4495-VI Стаття 319, ПТ, що переміщуються через митницю, можуть підлягати державному санітарно-епідеміологічному, ветеринарно-санітарному, фітосанітарному, екологічному та радіологічному контролю <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Закон України від 15.12.93 «Про захист прав споживачів»</b> зі змінами та доповненнями)</li> </ul> </li> <li>• <b>Закон України «Про рекламу»</b> (в редакції закону N 1121-IV (1121-15) від 11.07.2003 із змінами та доповненнями)</li> <li>• <b>Закон України</b> від 31.05.2007 р. №1103-V «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів»</li> </ul>   |
| II рівень    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Постанова КМ України</b> від 28.08.2015 р. №42 «Деякі питання дерегуляції господарської діяльності»</li> <li>• <b>Постанова КМ України</b> від 02.09.2015 № 667 "Про затвердження Положення про Державну службу України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів"</li> </ul>  |
| III рівень   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Наказ МОЗ України № 368</b> від 13.05.2013 Про затвердження Державних гігієнічних правил і норм "Регламент максимальних рівнів окремих забруднюючих речовин у харчових продуктах"</li> <li>• <b>Наказ МОЗ України</b> від 27.12.2013 р. №1114 «Про затвердження Гігієнічних вимог до дієтичних добавок»</li> <li>• <b>Наказ МОЗ України</b> від 09.11.2010 №971 «Про затвердження Переліку харчових продуктів, щодо яких здійснюється контроль вмісту генетично модифікованих організмів»</li> <li>• <b>Наказ Держспоживстандарту України №28</b> від 01.02.2005 р. «Про затвердження Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні»</li> <li>• <b>Наказ Мінагро політики та продовольства України № 590</b> від 01.10.2012 № 590 Про затвердження Вимог щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР) {Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства № 429 від 17.10.2015}</li> <li>• <b>Наказ Мінагро політики та продовольства України № 39</b> від 10.02.2016р. Про затвердження Порядку проведення державної реєстрації потужностей, ведення державного реєстру потужностей операторів ринку та надання інформації з нього заінтересованим суб'єктам</li> <li>• <b>Наказ Мінагро політики та продовольства України № 40</b> від 10.02.2016р. Про затвердження Порядку ведення реєстру операторів ринку та потужностей, на які видано експлуатаційний дозвіл</li> </ul> |
| IV рівень    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Постанова Головного санітарного лікаря України</b> від 20.04.2001 ГН 4.4.8.073-2001 «Тимчасові гігієнічні нормативи вмісту контамінантів хімічної і біологічної природи у біологічно активних добавках»</li> </ul>   |

Також встановлено, що відміна державної реєстрації, згідно Закону, призвела до непорозуміння: у виробників такої продукції виникають питання щодо реалізації нових товарів, оскільки відтепер на них не видають висновки Державної санітарно-епідеміологічної експертизи, а також не проводиться їх реєстрація. В результаті чого аптечні заклади відмовляються приймати продукцію без документів, що підтверджують їх якість та безпеку.

**Немченко А.С., Подгайна М.В., Балинська М.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

### **Дослідження ролі сорбентів у лікуванні вірусних діарей у дітей**

Сорбенти широко використовуються в терапії гострих діарейних захворювань. Одночасно, варто відзначити наявність кардинально протилежних рекомендацій по включенню даної групи препаратів в терапію гострих діарейних захворювань. На сьогодні, ESPGHAN (European Society for Paediatric Gastroenterology, Hepatology and Nutrition, Європейське товариство дитячої гастроентерології, гематології та харчування), WHO, WGO (Всесвітня організація гастроентерологів), AAP (American academy of Pediatrics, Американська академія педіатрів) не рекомендують включати сорбенти в базову, обов'язкову терапію гострих гастроентеритів (Guarino A., 2008; «WHO approaches for diarrhoea treatment», 2016). Одночасно, застосування сорбентів, а саме смектитів, широко поширене в більшості країн Центральної і Східної Європи (Szajewska, 2006, 2010). Аналіз вітчизняної нормативної бази показав, що сорбенти включені у базову допоміжну терапію ГКІ у дітей в Україні чинними протоколами лікування. Тому, було проведено аналіз наявності сорбентів для лікування ГКІ у дітей, зокрема гострих секреторних діарей. Відповідно до аналізу Державного формуляру ЛЗ, вип.8, 2016 р., встановлено, що до групи ентеросорбентів включено: препарати вугілля активованого, діосмектит та

гідрогельметакремнієвої кислоти, що відповідає 21 ЛП з урахуванням лікарських форм. За результатами численних клінічних досліджень діосмектит визначається як препарат вибору для лікування діареї у дітей. Так, діосмектиту відповідає 5 торгівельних назв препаратів (8 ЛП з урахуванням лікарських форм), серед яких 40% вітчизняного виробництва (2 ЛЗ за торгівельними назвами). Отже, застосування сорбентів у лікуванні вірусних діарей у дітей передбачається чинною нормативною базою, та може бути здійснено шляхом застосування лікарських засобів вітчизняного виробництва, враховуючи їх економічну доступність.

**Олійник Н.М.**

*Національна медична академія післядипломної освіти імені П.Л. Шупика,  
Медична компанія «ilaya», Київ, Україна*

**Інноваційні біомедичні лікарські засоби для прогресивної терапії**

*N.Olijnyk@ilaya.ua*

Підприємства, які впроваджують інноваційні технології в сфері охорони здоров'я в Україні, мають на меті підвищити ефективність лікування, шляхом розроблення та виведення на ринок якісно нових послуг. Великий вплив на розвиток інновацій в медицині мають нормативно-правова регуляція, дослідницькі та освітні інституції, державні програми підтримки і сприяння інноваційним проектам з соціальною значимістю, довгострокові інвестиції. Вони визначають певні правила, в яких конкретизується, за якими законами, способами, принципами будуть досягатися конкурентоспроможність українських інноваційних підприємств та яке місце українські підприємства будуть займати в Європейському Союзі.

**Мета роботи.** Сприяти розвитку регуляторної політики, що задовольнить нові запити, яких потребує інноваційна діяльність підприємств і буде

придатним середовищем для впровадження досягнень регенеративної медицини та фармацевції.

**Огляд існуючих точок зору на проблему.** Наукові досягнення попередніх років в галузі регенеративної медицини дають поштовх до розвитку існуючих лікарських засобів. В 2007 році Європейським агентством з лікарських засобів (ЕМА) був прийнятий регуляторний акт, який дав визначення лікарським засобам для прогресивної терапії (ЛЗПТ), – в межах законодавства порівнюється з advanced therapy medicinal product – АТМР[1]. В 2014 р. ЕМА рекомендувало «Holoclar», перший –лікарський засіб прогресивної терапії, що містить стовбурові клітини, для затвердження в Європейському Союзі (ЄС). Ця рекомендація була розроблена Комітетом з лікарських препаратів для людини (СНМР) на основі оцінки, наданої Комітетом з прогресивної терапії (САТ) - експертної комісії з ЛЗПТ. Вказана рекомендація є важливим прогресивним кроком в підвищенні доступності пацієнтів до інноваційних ліків [2]. Для того, щоб вивчити шляхи сприяння розвитку ЛЗПТ і розширити доступ до них пацієнтів, 27 травня 2016 року ЕМА провело засідання, в якому взяли участь провідні вчені та дослідники, а також представники від пацієнтів і фахівців в області охорони здоров'я, малі і великі фармацевтичні компанії, національні компетентні органи та ін. Під час наради були запропоновані рішення щодо необхідності: сприяти науковим дослідженням і розробкам; оптимізувати процеси регулювання для ЛЗПТ; забезпечити перехід від лікарських засобів, які не потребують отримання дозволу на маркетингове просування лікарського засобу, і які застосовуються лише в межах однієї держави-члена в одному медичному закладі за індивідуальними показаннями, під особисту відповідальність лікаря, до дозволу на маркетингове просування лікарського засобу; покращення фінансування, інвестицій і доступу пацієнтів [3].

В Україні є зобов'язання, у зв'язку із проголошеною євроінтеграцією та підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, адаптувати законодавство України про лікарські засоби до законодавства ЄС, і, як наслідок, інтегрувати ринок

лікарських засобів до такого в ЄС. 25 січня 2017 року був опублікований звіт щодо відповідності процедури державної реєстрації лікарських засобів в Україні законодавству та стандартам ЄС. Хотілося б наголосити на зауваженнях, які стосуються ЛЗПТ: відсутні спеціальні вимоги до маркування та інформації для пацієнта щодо лікарських засобів, що використовуються для прогресивної терапії, як передбачає Регламент 1394/2007; українське визначення «лікарські засоби для прогресивної терапії (біотехнологічні)» (Стаття II. 1.10 Наказу МОЗ № 426) є менш деталізованим, ніж визначення «лікарський засіб для передової терапії» ЄС; лікарські засоби для прогресивної терапії, як це визначено в Статті 2 Регламенту 1394/2007, повинні підлягати централізованій процедурі реєстрації[4].

**Висновок.** Вказані недоліки перешкоджають зміцненню інноваційного сектору фармацевтичного ринку, пов'язаного з ЛЗПТ в Україні. Таким чином, мають бути гармонізовані з українським законодавством: Директива Комісії 2009/120/ЄС, Регламенти (ЄС) № 1394/2007, №1235/2010, №726/2004. Наступним важливим кроком буде підтримка державою ініціативних груп експертів в цій області в межах створення healthpoli суміж МОЗ України та САТ, ЕМА, для підготування своїх висновків та рекомендацій, які будуть сприяти гармонізації національного законодавства із міжнародними нормами.

#### **Список використаної літератури:**

1. Regulation (EC) No 1394/2007 of the European Parliament and of the Council of 13 November 2007 on advanced therapy medicinal products and amending Directive 2001/83/EC and Regulation (EC) No 726/2004 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32007R1394>.
2. First stem-cell therapy recommended for approval in EU [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ema.europa.eu/docs/en\\_GB/document\\_library/Press\\_release/2014/12/WC500179333.pdf](http://www.ema.europa.eu/docs/en_GB/document_library/Press_release/2014/12/WC500179333.pdf)



3. Advanced therapy medicines: exploring solutions to foster development and expand patient access in Europe [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ema.europa.eu/docs/en\\_GB/document\\_library/Report/2016/06/WC500208080.pdf](http://www.ema.europa.eu/docs/en_GB/document_library/Report/2016/06/WC500208080.pdf)
4. Звіт щодо відповідності процедури державної реєстрації лікарських засобів в Україні законодавству та стандартам ЄС[Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.apteka.ua/article/398942>

**Панфілова Г.Л., Корж Ю.В., Цурікова О.В., Сокурєнко І.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Аналіз експертного опитування онкологів та гематологів щодо оцінки ефективності фармацевтичного забезпечення онкогематологічних хворих в Україні**

[economica@nuph.edu.ua](mailto:economica@nuph.edu.ua)

Важливе місце у визначенні напрямків подолання проблеми недостатнього рівня доступності медичної та фармацевтичної допомоги хворим на лейкози має аналіз думки лікарів (онкологів, гематологів), які в системі охорони здоров'я постають як основний взаємопов'язувальний елемент у відносинах між пацієнтами та фармацевтичними працівниками. Тому метою наших досліджень став аналіз результатів експертного опитування лікарів онкологів та гематологів, що проводилося протягом 2012-2016 рр. у Донецькій, Дніпропетровській, Львівській, Вінницькій, Полтавській, Харківській, Київській областях та АР Крим (м. Сімферополь, м. Керч, м. Євпаторія, м. Севастополь). Анкета була побудована за класичною структурою та містила ознайомчу (характеристика респондента) та змістовну частину (питання та перелік препаратів). З загальної сукупності опитаних були відібрані експерти з «дуже високим», «високим» та

«достатнім» рівнями компетентності (92 опитаних – 73,02% від загальної кількості прийнятих до роботи анкет). У дослідженнях використовувалися логічний, порівняльний, математико-статистичні методи, а також стандартні програми прикладного статистичного аналізу. Більш детальніше зупинимось на аналізі результатів опитування по запитанням, що стосуються оцінки рівня ефективності фармацевтичного забезпечення онкогематологічних хворих.

Враховуючи реалії існуючої системи фармацевтичного забезпечення в Україні, логічним є результат опитування лікарів на запитання: «В закладах охорони здоров'я (ЗОЗ), де Ви працюєте, є міжлікарняна аптека (МЛА) державної (комунальної) власності, що обслуговує стаціонарних хворих?». Більш трьох чвертей опитаних (71 лікар – 77,17%) відповіли негативно. Мали труднощі з відповіддю 8 опитаних (8,70%), а решта відповіли позитивно (13 експертів – 14,13%). У разі негативної відповіді експертам було запропоновано визначити доцільність впровадження діяльності зазначеної аптеки. Переважна більшість експертів, які відповіли негативно на попереднє запитання (56 лікарів – 78,87 % від 71 опитаних), вважають за необхідне організацію роботи у ЗОЗ МЛА, яка б спеціалізувалася на обслуговуванні стаціонарних хворих. Два експерти (2,82 %) відмітили варіант відповіді «Ні, не потрібно», а 13 (18,31%) опитаних мали труднощі з відповіддю. Далі експертам було запропоновано визначити рівень співпраці аптечних закладів та ЗОЗ, у яких вони безпосередньо працюють у напрямку організації ефективного лікування хворих на лейкози. Результати опитування наведені на рис. 4.2. Як бачимо, переважна більшість опитаних (52 лікарів) оцінюють рівень зазначеної співпраці як «задовільний». Кожен третій опитаний (30 експертів) відмітили варіант відповіді «низький» і лише 10 лікарів вважають, що ефективність співпраці аптечних закладів та ЗОЗ, де вони працюють, висока. Позитивним є той факт, що жоден експерт, відповідаючи на зазначене питання, не відмітив варіант відповіді «незадовільний».

Важливим етапом досліджень стало визначення факторів, які впливають на рівень співпраці аптечних закладів і ЗОЗ, а також проблем у

фармацевтичному забезпеченні хворих на лейкози в Україні. До основних (I-III позиції у рейтингу) експертами були віднесені фактори «цінової доступності ЛП», «кваліфікаційного рівня лікарів та провізорів/фармацевтів» та наявності «широкого асортименту препаратів у аптеках». Важливе значення в організації зазначеної співпраці, на думку опитаних лікарів, має наявність територіальної близькості аптек та ЗОЗ один від одного (IV позиція у рейтингу). Далі, з істотним відривом (39 опитаних – 42,39%), наведений фактор «особисті якості та налагоджені контакти керівників закладів». Практично кожен третій експерт вважає важливим фактором «рівень інформаційної роботи аптечного закладу». Найменшу кількість відповідей (4 експерти – 4,35%) отримав варіант «форма власності аптеки», що є цікавим, враховуючи той факт, що 56 опитаних лікарів вважають за необхідне організацію роботи міжлікарняної аптеки саме державної (комунальної) форми власності, яка б спеціалізувалась на обслуговуванні стаціонарних хворих. Домінантними проблемами в організації фармацевтичного забезпечення хворих на лейкози переважна більшість експертів вважає фінансові, а саме «низькі доходи населення» та «недостатній рівень бюджетного фінансування цільової програми «Онкологія» (I та II позиції у рейтингу відповідно). Завершує трійку-лідерів варіант відповіді «відсутність системної та чіткої державної політики у фармацевтичному секторі економіки» (61,97%). Кожен другий опитаний лікар вважає важливим вплив на ефективність зазначеного процесу внутрішніх факторів розвитку вітчизняної системи фармацевтичного забезпечення населення. Варіанти відповідей «домінування бізнесових інтересів аптеки над її соціальною функцією» (58,70%), «хаотичний характер розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку» (56,52%), «високий рівень корупції у фармацевтичному бізнесі» (54,35%) у рейтингу факторів були представлені один за одним. Половина опитаних (51,09%) оцінили важливість такого фактору, як «відсутність дієвих механізмів компенсації (реімбурсації) вартості спожитих ліків». Незначним чином впливають на фармацевтичне

забезпечення хворих на лейкози, на думку лікарів, такі фактори, як «недостатній рівень кваліфікації провізорів/фармацевтів» (22,83%), «нецільове використання бюджетних коштів» (19,57%), «відсутність фінансової зацікавленості аптек у співпраці з ЗОЗ, що обслуговують хворих на лейкози» (13,04%).

Результати опитування висвітлюють цілий комплекс проблем в організації фармацевтичного забезпечення онкогематологічних хворих, вирішення яких потребує комплексного підходу та державної підтримки у розвитку вітчизняної онкогематологічної служби та МЛА, що спеціалізуються на обслуговуванні стаціонарних хворих.

**Пестун І.В., Тіманюк І.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Теоретичне обґрунтування методології життєвого циклу фармацевтичної інформації**

irynapestun@ukr.net

Широкі можливості отримання і обробки інформації в сучасних умовах зумовлюють формування низки питань щодо накопичення, сортування за певними критеріями, зберігання її в умовах оптимізації ресурсів. Однією з найбільш сучасних концепцій зберігання даних сьогодні є ІІМ (управління життєвим циклом інформації). Загалом це підхід до управління збереженими даними на більш ефективній та економічній основі за умови, що інфраструктура зберігання в організації узгоджена з завданнями бізнесу. Метою нашого дослідження є формування теоретичного підґрунття та розробка методології зберігання фармацевтичної інформації на основі її цінності для організації. Концепція, що лежить в основі ІІМ, наступна: цінність окремих елементів інформації, якими володіє організація, з часом змінюється. У міру зростання вартості і складності інфраструктури ІТ взагалі

та інфраструктури зберігання зокрема, менш важлива інформація повинна зберігатися на менш коштовних носіях. Технічна сторона питання лежить в колі обов'язків ІТ відділу, але важливість інформації для організації повинна бути оцінена спеціалістами з окремих бізнес процесів. Етапами процесу є класифікація даних і розподіл їх на окремі категорії. Загальною класифікацією інформації зазвичай є вхідна та вихідна; за функціями: планова, облікова, аналітична, регулююча, координуюча; за конкретними функціями управління: виробничо-технологічна, бухгалтерська, планово-економічна, кадрова, збутова; за часом: про минулі події, поточні та майбутні. Управлінську інформацію розподіляють на дієву та інформаційну, пов'язану з виробництвом, менеджментом, маркетингом, фінансами, персоналом і т.д. Нами розроблено класифікацію маркетингової інформації підприємства з метою її подальшого зберігання. Прикладом можуть слугувати критерії оцінки кон'юнктурної інформації, що характеризує стан ринку, яка групувана за критеріями:

- показники попиту на товари підприємства (доля ринку, динаміка обсягів продажу абсолютні значення у одиницях продукції і грошовому вимірі, по відношенню до минулих періодів, сезонні коливання, цінова еластичність, кількість і переваги лікарів певного профілю, переваги споживачів, умови маркетингових договорів, в тому числі конкурентів, рівень товарних запасів і швидкості реалізації, категоризація клієнтів підприємства за рівнем співпраці – обсяги і періодичність закупівель тощо);

- показники пропозиції товарів на ринку (фірмова структура ринку, доля ринку та розподіл між основними конкурентами, обсяг, структура, динаміка пропозиції, потенціал пропозиції, еластичність пропозиції, структура товарообігу, рівень цін, курси валют, показники діяльності основних зацікавлених сторін – оптовиків, аптечних мереж, аптек – розподіл ринку між ними, співвідношення маркетингових витрат в цілому та на окремі маркетингові дії і доходів тощо);

- показники регіональних особливостей (попит і пропозиція в регіоні, динаміка обсягів продажів, переваги клієнтів і споживачів щодо окремих товарів, рівень проникнення в регіоні, рейтинг компанії в регіоні, показники ділової активності – динаміка та обсяг угод, логістичні параметри – обсяги і шляхи вантажних перевезень тощо).

Наступним етапом є визначення пріоритетів зберігання окремих показників ринкової діяльності підприємства на носіях з високим рівнем доступності і надання інформації, але дорогим носієм, і більш дешевими носіями з низьким рівнем доступності і надання інформації. Джерелами можуть бути дані електронної пошти, звітів, окремі файли.

Фармацевтичні компанії, як правило, є великими підприємствами з значним обсягом різного роду інформації. В процесі діяльності постають питання інформаційної безпеки і відповідальності за збереження. Концепція життєвого циклу інформації покликана вирішити це завдання.

**Сімонян Л.С., Немченко О.А.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

### **Оцінка ефективності технологій фармакотерапії хворих похилого віку на пневмонію**

Негоспітальна пневмонія на сьогодні залишається важливою медико-соціальною проблемою. Це обумовлено, в першу чергу її значною поширеністю, досить високими показниками інвалідизації та смертності, а також значними економічними витратами внаслідок захворювання.

Згідно зі статистикою ВООЗ, пневмонія є однією з 10 найбільш поширених причин смерті в 2016 році, від неї померло 3,4 млн. осіб. Треба зазначити, що пневмонія - найпоширеніший клінічний прояв пневмококової інфекції у дорослих і основна причина смерті дітей до 5 років.

Дана патологія створює економічний тягар для урядів різних країн. На індивідуальному рівні вона також має серйозні наслідки - від пропущених робочих днів і фінансових витрат на лікування, до серйозних ускладнень після хвороби. Щорічно в Європі на лікування пневмонії витрачається 10,1 млрд. євро.

Нами було проведено дослідження літературних джерел стосовно оцінки ефективності технологій, стосовно лікування пневмонії, зокрема фармакотерапії. Згідно з протоколами лікування запропонованими ВООЗ при терапії хворих на пневмонію рекомендується застосування комбінованої терапії за участю макролітів. Одним з основних лікарських засобів (ЛЗ) з групи макролітів, що пропонується до лікування є азитромицин. Даний ЛЗ застосовуються в якості першої лінії терапії у пацієнтів госпіталізованих з пневмонією.

Однак недавні дослідження FDA (Food and Drug Administration) та EMA (European Medicine Agency) встановили, що терапія азитромицином може бути пов'язана з суттєвим підвищенням ризику розвитку серцево-судинних захворювань особливо у пацієнтів похилого віку. Згідно з результатами дослідження, лікування пневмонії у пацієнтів похилого віку за участю препаратів азитромицину було встановлено значне зниженням ризику летальних випадків, проте, поряд з цим було виявлено невеликий ризик розвитку інфаркту міокарда.

В інших дослідженнях проведених університетом Техасу (University of Texas) США, взяли участь близько 65 тис. пацієнтів похилого віку (65 років та старше) з підтвердженим діагнозом пневмонія. Протягом 90 днів госпіталізації пацієнтів, вчені та медичні спеціалісти оцінили зв'язок між терапією азитромицином, ризиком розвитку серцево-судинних захворювань (серцева недостатність, інфаркт міокарда, порушення серцевого ритму) та летальними наслідками у цих пацієнтів. В остаточний аналіз були включені близько 32 тис. пацієнтів з пневмонією, які приймали при проведенні лікування препарати азитромицину, і близько 32 тис. пацієнтів з пневмонією,

які отримували іншу рекомендовану терапію. Встановлено, що протягом 90 днів кількість летальних випадків серед пацієнтів, що приймали азитроміцин, була значно нижча, ніж у тих, хворих які отримували іншу рекомендовану терапію(17,4% до 22,3% відповідно). Однак, терапія азитроміцином пов'язана з більш високим ризиком розвитку інфаркту міокарда (5,1%) в порівнянні з іншою рекомендованою терапією даного захворювання (4,4%).

Варто зазначити, що ризик серцево-судинних захворювань для пацієнтів, які приймали азитроміцин, склав 43%, а для пацієнтів, які отримували іншу рекомендовану терапію - 42,7%, ризик розвитку порушень серцевого ритму за участю препарату азитроміцину склав 25,8 та 26% відповідно при лікуванні іншою рекомендованою терапією. Також були проведені дослідження порушень з боку серцевої недостатності показники склали 26,3 до 26,2% відповідно.

Таким чином, встановлено, що технологія терапії пневмонії з азитроміцином є ефективною, так як значно знижує ризик смертності серед пацієнтів похилого віку, незважаючи на підвищений ризик розвитку інфаркту міокарда.

**Толочко В.М., Адонкіна В.Ю.**

*Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації Національного фармацевтичного університету, Харків, Україна*

**Оптимізація витрат на схеми хіміотерапії, що використовувались для лікування хворих на рак молочної залози за результатами аналізу «мінімізація витрат»**

[uef-ipksf@nuph.edu.ua](mailto:uef-ipksf@nuph.edu.ua)

Хіміотерапія є обов'язковим компонентом комплексного лікування онкологічних захворювань, яке є довготривалим і високовартісним. Враховуючи складну економічну ситуацію в Україні, низьку



платоспроможність населення країни, високу вартість хіміотерапевтичних схем лікування хворих на рак молочної залози (РМЗ), доцільною є оптимізація витрат на антинеопластичні лікарські засоби (ЛЗ), що використовуються для хіміотерапії, шляхом заміни високовартісних ЛЗ на препарати з мінімальною вартістю курсової дози.

Метою роботи було проведення оптимізації витрат на схеми хіміотерапії, що використовуються у хворих на РМЗ за результатами аналізу «мінімізація витрат».

Матеріали і методи дослідження. Аналіз структури призначень і оцінки раціональності витрат схем хіміотерапії проводили за допомогою частотного і АВС- аналізу, а визначення вартості схеми з найменшою вартістю проводили за допомогою аналізу «мінімізація витрат». Під час дослідження було проаналізовано 87 медичних карт стаціонарних хворих жінок на РМЗ в обласному клінічному онкологічному центрі м. Харкова.

За результатами проведеного АВС/частотного аналізу було визначено, що найбільш часто призначуваною була схема хіміотерапії CMF (циклофосфамід, метотрексат, флуороурацил), тому оптимізація вартості лікування доцільна саме для цієї схеми.

Відповідно до результатів частотного аналізу в схему CMF були призначені такі ЛЗ: 5-фторурацил (Ebewe Pharma, Австрія, конц. д/п інф. р-ну 500 мг амп. 10 мл, №5) або Фторолек (Фармстандарт-Біолек Україна, Київ, р-н д/ін. 50 мг/мл фл. 10 мл, №10); Метотрексат (Ebewe Pharma Австрія, р-н д/ін. 50 мг амп. 5 мл, №5); Ендоксан (Baхter Oncology Німеччина, пор. д/п ін. р-ну 200 мг фл., №1). Згідно з результатами аналізу «мінімізація витрат» серед торгових назв (ТН) флуороурацилу препаратом з мінімальною вартістю курсової дози є Флуороурацил Медак (Medac, Німеччина, р-н д/ін. 50 мг/мл фл. 100 мл, №1), серед ТН метотрексату – Метотрексат-Тева (Teva, Ізраїль р-н д/ін. 100 мг/мл фл. 10 мл, №1), серед ТН циклофосфоміду – Ендоксан® (Baхter AG, Швейцарія, пор. д/п ін. р-ну 1 г фл., №1).

Для ЛЗ, які використовувались в ретроспективному аналізі листів призначень хворих на РМЗ було розраховано вартість курсової дози з урахуванням частоти та вартості схеми лікування СМФ. Проведений аналіз показав, що доцільно провести заміну на ЛЗ з найнижчою вартістю курсової дози.

Загальна вартість лікування всієї сукупності хворих (n=87) становила 1170437,84 грн., а на одного хворого:  $1170437,84 \text{ грн.} / 87 = 13453,31 \text{ грн.}$  При заміні ЛЗ в схемі СМФ на ЛЗ з найнижчою вартістю курсової дози розрахункова вартість схеми становитиме 212742,24 грн., що в перерахунку на загальну сукупність хворих становить: 1059283,44 грн., а у перерахунку на одного хворого  $1059283,44 \text{ грн.} / 87 = 12175,67 \text{ грн.}$ , тобто економія складає  $13453,31 \text{ грн.} - 12175,67 \text{ грн.} = 1277,64 \text{ грн.}$

Таким чином, в ході проведеного аналізу було встановлено, що заміна високовартісних ЛЗ в основній хіміотерапевтичній схемі СМФ на ТН з найнижчою вартістю курсової дози, що були вибрані за результатами аналізу «мінімізація витрат», забезпечує економію витрат у розмірі 1277,64 грн. на одного хворого, що на 1000 хворих відповідно становить 1 277 640 грн., що дає змогу додатково пролікувати більшу кількість хворих.

**Цурікова О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Результати дослідження вітчизняного сегменту ринку протипухлинних препаратів, що використовуються у хіміотерапії гострих лейкозів у динаміці років**

[economica@nuph.edu.ua](mailto:economica@nuph.edu.ua)

Фармацевтичний ринок (ФР) є важливою складовою системи охорони здоров'я (СОЗ) будь якої держави. Домінантні тенденції розвитку ФР у будь-якій країні, незалежно від типу функціонування СОЗ та рівня соціального

захисту населення з боку держави, безпосередньо впливають на стан організації медичної та фармацевтичної допомоги тим чи іншим групам хворих. Особливого значення питання фізичної доступності ліків набувають у разі розгляду питань забезпечення ЛЗ хворих на лейкози. Тому метою наших став аналіз вітчизняного сегменту ринку протипухлинних препаратів (ПП), що використовуються у хіміотерапії (ХТ) гострого лімфоїдного та мієлоїдного лейкозів у динаміці років (2010-2017 рр.). У дослідженнях використовувалися такі методи: порівняльний; логічний; маркетингового аналізу ринку тощо.

На першому етапі досліджень для окреслення групи ПП були проаналізовані дані протоколів надання медичної допомоги, що затверджені відповідними наказами МОЗ за спеціальністю «Гематологія» (зі змінами) та Державного формуляру (ДФ) ЛЗ 7-го випуску та дані державної реєстрації препаратів. Нами встановлено, що діючими протоколами та ДФ ЛЗ у лікуванні ГЛЛ рекомендовано застосовувати препарати вінкристину, даунорубіцину, аспарагінази, метотрексату, циклофосфаміду, цитарабіну, меркаптопурину, етопозиду, доксорубіцину, тіогуаніну, кальцію фолінату, мітоксантрону, іфосфаміду, іматинібу, ідарубіцину, філграстиму, флударабіну. Схеми ХТ, наведені у протоколі надання МД хворим на ГМЛ містять такі назви ПП, як метотрексат, цитарабін, ідарубіцин, філграстим, флударабін, третиноїн. За результатами аналізу даних державної реєстрації ЛЗ за 2010-2017 рр. встановлено (станом на 01.01.2017 р.), що максимальна кількість торгових найменувань (ТН) препаратів, що використовуються у ХТ гострих лейкозів, були представлені у 2013 р., а мінімальна – за даними 2010 р.. Доведено, що протягом 2010-2013 рр. відмічалось планомірне збільшення ТН ПП як з урахуванням, так і без форм випуску (ФВ) із 159 до 205 назв препаратів. У 2014 р. спостерігалось різке зменшення їх кількості до 179 ТН з урахуванням ФВ, що дорівнювало 87 % від їх кількості у попередньому 2013 р. За МНН препарати представлені нерівномірно. Так, найбільша кількість торгових назв ПП зареєстрована за доксорубіцином (11 препаратів), другу

позиції зайняли препарати філграстиму (9 препаратів), а третю – етопозиду (8 назв ЛЗ). З урахуванням ФВ, перші три позиції зайняли такі препарати, як метотрексат (49 ТН препаратів), доксорубіцин (28 назв ЛЗ), філграстим (22 препарати).

За різними роками асортимент ПП, що досліджуються, представляли в Україні від 31 (2010 р.) до 47 (2017 р.) фірм-виробників ЛЗ. Аналіз асортименту препаратів за параметром «імпортований – вітчизняний» довів безумовне домінування препаратів іноземних компаній. Так, співвідношення (%) між препаратами імпортованого та вітчизняного виробництва за роками відрізнялось стабільністю та складало: 2010 р. – 77 : 23; 2011 р. – 74 : 26; 2012 р. – 78 : 22; 2013 р. – 78 : 22; 2014 р. – 78 : 22; 2015 р. – 76 : 24; 2016 р. – 78 : 22. 2017 р. – 77 : 23. З 18 (100%) ПП за МНН, що рекомендовані для лікування ГЛЛ та ГМЛ, лише за 7-ма (38,9%) позиціями представлені препарати вітчизняного виробництва. Це – циклофосфамід, цитарабін, даунорубіцин (термін дії реєстрації до 09.04.2014 р.), етопозид, мітоксантрон, ідарубіцин, філграстим. Найбільша кількість ТН ПП вітчизняного виробництва, як без, так й з урахуванням ФВ, налічується за доксорубіцином. Питома вага препаратів імпортованого виробництва за назвами ПП за МНН коливається у діапазоні значень від 100% (вінкристин, L-аспарагіназа, метотрексат, кальцію фолінат, іфосфамід, іматиніб, флударабін, третиноїн) до 58,3% (мітоксантрон). Безумовним лідером за кількістю зареєстрованих препаратів (з урахуванням ФВ) є компанія «ЕБЕВЕ» (Австрія). Питома вага препаратів, зареєстрованих в Україні компанією «ЕБЕВЕ» у загальній сукупності ПП, що досліджується, у середньому дорівнювала 27,4%. Другу позицію займає фірма «МЕДАК» (Німеччина) – 12,9%, а на третій позиції рейтингу були представлені фірма «ТЕВА» та вітчизняний виробник ЛЗ ПАТ «ФАРМСТАНДАРТ – Біолік» (по 8,4 % відповідно). Всього на 10 компаній з 34, що представляють в Україні ПП з досліджуваної вибірки препаратів, припадає 73,7% асортименту ЛЗ з урахуванням всіх ФВ.

Сегмент ФР пп, що використовуються у ХТ гострих лейкозів представляють ЛЗ відомих та найпотужніших вітчизняних виробників препаратів. ПП вітчизняного виробництва представляють такі компанії: ПАТ «КМП», що входить до складу корпорації «Артеріум» (Циклофосфан, Етопозид, Доксорубіцин); ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» (Цитарабін); ПАТ «ФАРМСТАНДАРТ – Біолік» (Доксолік, Ліподокс, Мітолік, Ідалік); ПрАТ «Біофарма» (Філграстим); ТОВ «Фармекс Груп» (Філграстим–Фармекс). Як бачимо, лідируючі позиції за кількістю ТН ПП займає ПАТ «Фармстандарт – Біолік». У структурі асортименту ПП, що досліджувався, більше половини препаратів представлені у парентеральних ФВ (68,2%). У вигляді ліофілізованих порошків для виготовлення інфузійних розчинів зареєстровано 34 препарати (19,0%), а у твердих (таблетки, капсули) – всього 22 назви ПП (12,3%). Один препарат був зареєстрований у гелевій формі, це Ізотрексин (третиноїн) гель по 30 г у тубі компанії «ГлаксоСмітКляйн» (Великобританія).

За результатами проведених досліджень сучасного асортименту ПП, що представлені на вітчизняному ФР можна зробити висновок про необхідність впровадження державних заходів з розробки та впровадження програми імпортозаміщення та стимулювання споживання вітчизняних ЛЗ.

**Шматенко О.П., Руденко В.В., Плешкова О.В.**

*Українська військово-медична академія, Київ, Україна*

**Методика проведення фармакоеконічного дослідження методом «витрати – ефективність»**

*plshkova86@ukr.net*

Раціональне використання лікарських засобів на сьогоднішній день є однією з актуальних проблем охорони здоров'я, рішення якої дозволить збільшити тривалість та поліпшити якість життя хворих, оптимально

використовувати ресурси, спрямовані на забезпечення системи охорони здоров'я. Для ефективного та оптимального використання ліків в сучасних умовах необхідно аналізувати не тільки інформацію про терапевтичну ефективність, безпеку і якість препаратів, основні схеми фармакотерапії поширених захворювань, але і мати знання щодо економічної оцінки лікарської терапії, які надає фармакоеконіміка. Використання методів фармакоеконімічного аналізу дозволяє обґрунтувати доцільність використання більш ефективних, але суттєво дорожчих лікарських засобів для реалізації медичних технологій та сприяє вибору оптимальних препаратів для створення формулярних переліків.

Вибір методу аналізу є важливим етапом проведення комплексних досліджень. Саме тому, серед розмаїття методів фармакоеконімічного аналізу нами обрано метод «витрати – ефективність», який полягає у порівнянні терапевтичної ефективності різних методик лікування, при цьому його основою служать результати рандомізованих клінічних досліджень двох чи більше препаратів.

Метою нашого дослідження є розробка методики проведення фармакоеконімічного дослідження лікарських засобів методом «витрати – ефективність», яка включає чотири етапи: підготовчий, етап маркетингових досліджень, розрахунковий та заключний.

Підготовчий етап складається з обґрунтування необхідності та актуальності досліджень в визначеному напрямку, аналізу даних наукової літератури та доказової медицини по даній тематиці, первинної медичної документації постраждалих. Етап маркетингових досліджень передбачає визначення основних фармакотерапевтичних груп лікарських засобів для медикаментозного лікування постраждалих. Також на другому етапі проводиться маркетинговий аналіз вітчизняного ринку ліків, необхідних для лікування визначеної категорії хворих. Результатом досліджень на даному етапі є перелік препаратів за фармакологічними групами.

У розрахунковому етапі проводиться визначення показників ефективності та вартості лікування лікарських засобів. З цією метою здійснюється опитування лікарів-експертів методом заочного анкетування. При визначенні загальної вартості лікування враховується не тільки вартість препаратів, але і вартість витратних матеріалів.

Заключний етап передбачає обґрунтування вибору оптимальних ліків для медикаментозного забезпечення постраждалих з визначеною патологією. З фармакоеконічного погляду найбільш прийнятним є той препарат, лікування яким характеризується найменшим затратно-ефективним показником, що розраховується шляхом співвідношення ціни до ефективності. Проте в кожному конкретному випадку прийняття рішення щодо вибору лікарського препарату залежить ще й від інших чинників, а саме: наявності та розміру фінансових ресурсів, етичності щодо використання менш ефективного та менш витратного методу лікування, комплаєнсу пацієнта і, в кінцевому результаті, колегіальності експертів, які приймають рішення. Тільки у випадку визначення домінантної альтернативи – лікарського засобу, лікування яким забезпечить вищу ефективність порівняно з іншими за умов більш низької або однакової вартості лікування, рішення щодо його прийнятності є однозначним. Також останній етап фармакоеконічного дослідження передбачає розробку формулярних переліків, в основу створення яких покладені наступні основні принципи: відповідність існуючим стандартам медичного лікування; оптимальне співвідношення вартісно-ефективних показників; наступність системи лікувальних заходів у загальній системі лікування хворих; поєднання принципу безпечності та коректності медикаментозної терапії; найбільш тривале збереження клінічного ефекту та максимально можливе забезпечення поліпшення якості життя постраждалих після курсу лікування. Таким чином нами розроблена методика проведення фармакоеконічного дослідження лікарських засобів методом «витрати – ефективність», яка містить чотири етапи: підготовчий, етап маркетингових досліджень, розрахунковий та заключний.

**Чухрай І.Л.**

*Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького,  
Львів, Україна*

### **Раціональні аспекти споживання пробіотиків**

iryna\_chukhray@ukr.net

На даний час пробіотики широко використовуються для профілактики та лікування дисбіотичних порушень, а також в комплексній терапії різних захворювань (синдром подразненого кишечника, виразковий коліт, антибіотикоасоційована діарея, тощо). Пробиотики (за винятком, мутафлора) мають безрецептурний статус [1], тому основним джерелом інформації про їх застосування для споживачів та одним із критеріїв їх раціонального споживання є інформація, наведена в інструкції для медичного застосування.

Метою нашої роботи було проведення змістовного аналізу інструкцій для медичного застосування пробіотичних лікарських засобів за наступними параметрами: особливості прийому при певних патологічних станах та у вагітних жінок та дітей [2].

Одним із напрямків застосування пробіотиків, який набув широкого використання, є їх застосування під час курсу антибіотикотерапії з метою профілактики виникнення антибіотикоасоційованої діареї та інших негативних наслідків (спастичні болі в животі, нудота, метеоризм та ін.). *Не всі пробіотики можуть застосовуватися паралельно з антибактерійною терапією, оскільки бактерійні штами можуть інактивуватися під впливом антибіотиків. Тому, наявність інформації про можливість прийому бактерійних препаратів на фоні антибіотикотерапії в інструкції для медичного застосування є важливим фактором, який визначає ефективність курсу пробіотикотерапії.*

В результаті проведення аналізу встановлено, що інструкції для медичного застосування Біоспорину, Біфідумбактерину-Біофарма та Спазмолаку не містять даних про можливість їх одночасного прийому з



антибіотиками. Такі лікарські засоби, як Мутафлор, Біфікол рекомендовано застосовувати після курсу антибіотикотерапії. В інструкції Йогурт Розель є чітке формулювання – «Йогурт Розель приймають одночасно зі всіма класами антибіотиків за виключенням антибіотиків пеніцилінового та цефалоспоринового ряду». В деяких інструкціях (Лінекс-бебі, Лінекс форте) не міститься чіткої вказівки стосовно наведеного вище аналізованого чинника, а наведені загальні фрази. Наприклад, вказано, що Лінекс-форте «взаємодіє з деякими антибіотиками». Всі інші пробіотики рекомендовано приймати під час курсу антибіотикотерапії.

Оскільки пробіотики є безрецептурними лікарськими засобами, то одним із важливих розділів інструкції для медичного застосування є наявність інформації про тривалість курсу лікування та особливості застосування препарату в залежності від прийому їжі. В інструкції Ентерожерміна (всі форми випуску) та Лаціум вказано, що тривалість застосування визначає лікар індивідуально. Лінекс, Лінекс бебі, Лінекс форте, Йогурт Розель рекомендовано приймати до зникнення симптомів чи покращення стану. Інші інструкції містять чітко сформульовані дані щодо тривалості курсів лікування при різних станах та захворюваннях. За даними проведеного аналізу інструкцій для медичного застосування пробіотиків стосовно наявності даних про час прийому пробіотиків встановлено, що лише половина інструкцій пробіотиків містить таку інформацію. Згідно з принципами раціональної пробіотикотерапії, пробіотики рекомендовано приймати до прийому їжі чи під час прийому їжі.

Застосування пробіотиків, зазвичай, не викликає серйозних побічних реакцій і вони вважаються групою препаратів, що мають високий профіль безпеки. Проте, споживання лікарських засобів певними категоріями хворих повинно бути контрольованим. Це стосується, в першу чергу, вагітних жінок та дітей. Згідно з вимогами наказу МОЗ України [3] обов'язковими в інструкції для медичного застосування лікарських засобів є особливі застереження. Ця інформація має враховувати особливості споживання

лікарських засобів деякими категоріями споживачів, наприклад, дітьми, вагітними або матерями, які годують груддю. За даними проведеного аналізу встановлено, що в інструкції лікарського засобу Йогурт Розель розділ «Особливості застосування у період вагітності або годування груддю» відсутній. Інші пробіотики дозволено приймати під час вагітності, за винятком Ентеролу, Нормагуту, Спазмолаку, Лінексу та Лінексу форте, а прийом Лацидофілу вагітними можливий лише після консультації з лікарем. Майже всі пробіотики дозволено застосовувати дітям, за винятком Ентерожерміни (у вигляді порошку для оральної суспензії) та Спазмолаку, який застосовується з 12 років. Слід відмітити, що капсули Йогурт, Йогурт Розель, Лацидофіл, Лінекс для дітей дозволено відкривати та ділити на дві частини, що може призвести до інактивації чи до зменшення ефективності даних пробіотиків. Отже, з метою збереження ефективності окремих пробіотиків доцільний випуск спеціально адаптованих для дітей за дозою чи/та формою випуску лікарських форм цих препаратів.

Таким чином, в результаті проведення аналізу інструкцій для медичного застосування встановлено, що більша їх частина не містить повних даних щодо особливостей прийому пробіотиків. Тому інформацію, наведену в інструкціях, необхідно постійно оновлювати та доповнювати на основі даних наукових досліджень.

### **Список використаної літератури**

1. Наказ МОЗ України від 18.05.2015 р. № 283 «Про затвердження Переліку лікарських засобів, дозволених до застосування в Україні, які відпускаються без рецептів з аптек та їх структурних підрозділів» [Електронний ресурс]. - Режим доступу до інформації: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0653-15>

2. Наказ МОЗ України від 26.08.2005 р. № 426 «Про затвердження Порядку проведення експертизи реєстраційних матеріалів на лікарські засоби, що подаються на державну реєстрацію (перереєстрацію), а також експертизи матеріалів про внесення змін до реєстраційних матеріалів

протягом дії реєстраційного посвідчення» [Електронний ресурс]. - Режим доступу до інформації: [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn\\_20050826\\_426.html](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn_20050826_426.html)

3. Інструкції для медичного застосування лікарських засобів [Електронний ресурс]. - Режим доступу до інформації: <http://www.drlz.com.ua>

**Шунькіна С.Є., Савченко О.О.**

*Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького,  
Львів, Україна*

**Дослідження ринку лікарських засобів для лікування нейропатій**

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, нейропатія, ліки.

**Актуальність.** Діабетична нейропатія (ДН) є найбільш частим та важко виліковним ускладненням цукрового діабету (ЦД), яка в деяких випадках може виявлятися вже на ранніх етапах захворювання – при предіабеті або зниженні толерантності до глюкози, та може прогресувати, незважаючи на гіпоглікемічну терапію. Через широке поширення ЦД, та часте його ускладнення нейропатією, проблема виявлення, профілактики та лікування цієї патології є вкрай актуальною.

**Мета дослідження:** дослідження ринку лікарських засобів для лікування ДН в Україні.

**Матеріали та методи.** Як об'єкти дослідження були обрані сучасний стан та перспективи розвитку фармацевтичної допомоги пацієнтам з ДН; асортимент ЛЗ, що застосовуються в фармакотерапії (ФТ) ДН; сучасні джерела інформації з питань лікування ЦД та його ускладнень. Предметом дослідження є теоретичні питання та практичні аспекти фармацевтичної допомоги для пацієнтів з ДН. Методи дослідження: бібліографічного пошуку інформації, контент-аналізу, порівняльного, частотного аналізу.

**Результати.** За даними аналізу епідеміологічних досліджень, ДН зустрічається приблизно в 30% випадків у стаціонарних хворих з ЦД і в 20% амбулаторних пацієнтів.

Поширеність ДН становить від 12 до 95% загальної вибірки хворих з ЦД, що пов'язано з відмінностями в термінах обстеження хворих, клініко-інструментальних критеріях і чутливості методів діагностики.

На сьогоднішній день основним патогенетично виправданим і клінічно підтвердженим методом лікування ДН є досягнення і підтримка оптимального ( $HbA1c < 6,5\%$ ) глікемічного контролю. Вкрай важливим є використання ЛЗ, що впливають на різні ланки патогенезу ДН, а також метаболічної, симптоматичної і вазоактивної терапії.

Згідно з клінічним протоколом надання медичної допомоги хворим з діабетичною нейропатією лікування ДН включає:

- 1) компенсацію ЦД ( $HbA1c < 7,0\%$ ) (клас I, рівень доказовості A);
- 2) сірковмісні препарати: альфа-ліпоєва (тіоктова) кислота, унітіол, тіосульфат натрію (клас IIА, рівень доказовості В);
- 3) комплекс вітамінів групи В (клас IIА, рівень доказовості В);
- 4) симптоматична терапія больового синдрому і судом (габапентин, нестероїдні протизапальні препарати, анальгетики, трициклічні антидепресанти, протисудомні та ін.), (клас IIА, рівень доказовості В);
- 5) Судинорозширювальні засоби (клас IIВ, рівень доказовості С);
- 6) Фізіотерапевтичне лікування.

За даними Державного Реєстру лікарських засобів (ДРЛЗ) України станом на жовтень 2016 р. в Україні зареєстровано 44 торгових найменувань інсулінів (14 інсулінів швидкої дії, 12 інсулінів проміжної дії, 13 інсулінів середньо- або довгострокової дії у поєднанні з швидкою дією, 5 інсулінів пролонгованої дії).

В Україні зареєстровано 88 торгових найменувань пероральних цукрознижуючих засобів, з яких лише 19 ЛЗ – вітчизняні. В результаті аналізу ДРЛЗ щодо тіоктової кислоти встановлено, що на ринку налічується

19 торгових найменувань які випускаються у вигляді таблеток, капсул, розчину для ін'єкцій, розчину для інфузій та концентрату для приготування інфузій (вітчизняні ЛЗ – 7).

На ринку ЛЗ з вмістом тіаміну та комбінації з іншими вітамінами групи В налічується 24 торгові найменування, які випускаються у вигляді таблеток, розчину для ін'єкцій, з яких вітчизняних є 10.

**Висновок.** Досліджено епідеміологічний стан та особливості ФТ пацієнтів з ДН, а також проведено маркетинговий аналіз ринку ЛЗ, що використовуються для корекції ДН.

## Секція 7. РЕЗУЛЬТАТИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СТУДЕНТІВ

**Аксьонов С.О., Бакіна Т.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна*

### **Принципи екологічної політики України**

[bakinatatjna@mail.ru](mailto:bakinatatjna@mail.ru)

Взаємовідносини суспільства і природи полягають у тому, що розвиток всього людства залежить в першу чергу від промисловості, а розвиток промисловості потребує значних природних ресурсів, які швидко вичерпуються. Під час всіх фаз використання даних природою багатств спостерігається значне забруднення навколишнього середовища. Однак, і це очевидно, було б неправильно вирішувати проблеми збереження ресурсів і середовища шляхом припинення росту або навіть скорочення обсягів виробництва. Такі припущення суперечать закономірностям розвитку людського суспільства і практично неможливі.

Отже, постають дві взаємопов'язані проблеми: перша — вплив обмеженості природних ресурсів на їх використання і розвиток суспільного виробництва, зростаюче забруднення середовища; друга — необхідність розробки комплексу заходів щодо ліквідації цієї небезпеки для подальшого розвитку суспільства.

Природокористування має загальний характер, оскільки будь-який вид діяльності людей викликає зміни природного середовища. Ускладнення взаємозв'язків у природних, виробничих і соціальних системах, зростання пріоритету природогосподарських зв'язків викликають необхідність їх регулювання.

Щорічно з надр Землі добувається більше елементів, ніж включається в біологічний кругообіг. Глибокі зміни природного середовища під впливом господарської діяльності порушують рівновагу, що склалася за тривалий період його природного розвитку. Глобальною є проблема відходів. Відходи — це

елементи, що не розкладаються в землі. Відходи — це хімікати, що витікають із звалищ в ґрунтові води. Велика тваринницька ферма отруює воду в річці приблизно так само, як місто із 100-тисячним населенням. Відходи — це і просто побутове сміття. Двадцять років тому звільнитися від тонни сміття коштувало в США 2 долари, зараз — 100 доларів.

Основні принципи екологічної політики нашої держави сформовані в Декларації про державний суверенітет України (10.07.1990 р.). Згідно з сьомим розділом цього документа «Екологічна безпека» наша держава самостійно встановлює порядок організації охорони природи та порядок використання природних ресурсів на своїй території, має свою комісію з радіаційного захисту населення та екологічної безпеки. Конституція України проголошує як одне з важливих повноважень Верховної Ради України — дбати про охорону довкілля, визначати екологічну політику держави, яку реалізує Кабінет Міністрів України.

Суттєвим елементом екологічної політики є екологічне навчання та виховання. Це відображено в Конституції України, положення якої є нормами прямої дії (ст. 8) і складають основу природоохоронного законодавства нашої держави, та в Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища». В преамбулі цього закону визначено, що Україна здійснює екологічну політику, спрямовану на збереження безпечного для існування живої і неживої природи навколишнього середовища, захист життя і здоров'я населення від негативного впливу довкілля, досягнення гармонійної взаємодії суспільства і природи. Звісно, закон оберігає природу, але цього вкрай недостатньо. Деякі закони працюють лише на папері, ряд проблем не дозволяє реалізацію екологічної політики.

Використання природних ресурсів повинно бути раціональним, обмеженим законом, з мінімальними викидами в навколишнє середовище. Потрібно враховувати час відновлення природних багатств, невідновні джерела енергії потрібно замінити альтернативними, а саме: вітрову, сонячну енергію можна використовувати без обмежень, а використання, наприклад, нафти треба

обмежити. Тут треба згадати слова Альберта Ейнштейна про те, що людство не використовує в повну міру дані природою невичерпні джерела енергії, які в свою чергу не поступаються своєю потужністю і наносять мінімальну шкоду природі.

Практичне здійснення природоохоронного курсу вимагає ефективного використання комплексу засобів політичного впливу. Арсенал засобів реалізації екологічної політики можна класифікувати, виходячи з критеріїв міри та характеру втручання держави в її здійснення: здійснення державою заходів природоохоронного характеру; державне економічне регулювання та стимулювання природоохоронної діяльності підприємств та організацій різної форми власності;

Можна зробити висновок, що актуальність екологічних проблем людства є незаперечною, оскільки від своєчасного вирішення даних проблем залежить існування всього людства. Рішень цих питань є дуже багато. Але людство повинно почати діяти вже зараз, а не тоді, коли вже буде пізно і змінити щось вже буде не під силу.

Наприклад, сідаючи в авто, кожного з нас більше хвилює стан доріг і ціна на бензин та комплектуючі деталі, які швидко зношуються, а викиди в атмосферу це — вже проблеми екологів. На нашу думку, ми вже перетнули межу, в природі вже відбулись незворотні зміни, тому людство повинне вжити невідкладних заходів за для збереження життя на Землі.

### **Література:**

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»
2. Конституція України (1996 рік).



**Алдажарова И.С., Атимтайкызы А.А., Жакипбеков К.С**

*Медицинский университет, Астана, Республика Казахстан*

**Актуальные аспекты аптечного бизнеса в Республике Казахстан**

[inkar.aldazharova.96@mail.ru](mailto:inkar.aldazharova.96@mail.ru)

**Введение.** В настоящее время фармацевтический рынок является одним из наиболее прибыльных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармацевтический рынок продолжает динамично развиваться. В то же время на рынке фармацевтической продукции существует целый ряд проблем, связанных с производством и реализацией лекарственных средств фармацевтическими организациями. Фармацевтический рынок Казахстана – один из крупнейших фармацевтических рынков стран СНГ. В 2015 правительство Республики Казахстан приняло решение об отпуске тенге в «свободное плавание». Это решение вызвало ряд нежелательных событий. Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию 2015 года, фармацевтический рынок Казахстана имеет высокий потенциал.

**Цель работы** – определение основных аспектов развития аптечного бизнеса в Республике Казахстан.

**Методы исследований.** При проведении исследования были использованы данные, представленные в обзоре ГК «Ремедиум» на основе информационно-аналитического продукта «Розничный аудит ГЛС в Республике Казахстан (РК) в формате sell out». Используются статистические, расчетные и аналитические, сравнительные, системные методы анализа.

**Результаты.** По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в 2016 году (декабрь 2016г. по сравнению с декабрем 2015г.) инфляция составила 8,5%. Цены на продовольственные товары за прошедший год увеличились на 9,7%, непродовольственные – на 9,5%, платные услуги – на 6,1%. Потребительские цены в 2016 году увеличились на 14,6%. Прирост цен на фармацевтическую продукцию составил 17,7%. Уровень цен на услуги здравоохранения вырос на 10,1%. Медицинские услуги стали дороже на 12,5%. В январе-ноябре 2016 года в Казахстане было произведено 15,7 тыс. тонн лекарств. В сравнении с аналогичным показателем 2015 года выпуск медикаментов вырос на 68,2%.

Доля антибиотиков, производимых на казахстанских фармпредприятиях, составляет лишь 13,7% от продаваемых в стране (86,3% - импорт), а прочих медпрепаратов – 41,3% (58,7% - импорт). В целом, казахстанцы стали меньше покупать лекарств, о чем свидетельствует уменьшение показателя потребления ГЛС на душу населения.

Самой продаваемой и доходной группой лекарственных препаратов в Казахстане по-прежнему остается группа АТС J01 - Антибактериальные препараты для системного использования (9,7%). Их за первое полугодие текущего года было продано через аптеки более, чем на 45 млн \$ США. Тем не менее, это на 31,2% меньше, чем в I полугодии 2015 года, когда объем продаж препаратов этой группы составил 66,2 млн \$ США. Вторую позицию и 5,7% (26,6 млн \$ США) от объемов продаж заняли препараты для устранения симптомов простуды и кашля (R05). На третьем месте с долей в 5,4% (25,4 млн \$) - противовоспалительные и противоревматические средства (M01). Группа АТС J01 - Антибактериальные препараты для системного применения (9,7%) остается самой продаваемой и прибыльной группой лекарственных препаратов в Казахстане до сих пор. Их больше, чем за \$ 45 млн. США были проданы за первое полугодие текущего года через аптеки. Тем не менее, это на 31,2% меньше, чем в I полугодии 2015 года, когда объем продаж лекарств этой группы составил 66,2 млн долларов США. Вторая позиция и 5,7% (26,6 млн. Долл. США) объемов продаж были заняты медикаментами для устранения симптомов простуды и кашля (R05). На третьем месте из акций в 5,4% (\$ 25,4 млн) - противовоспалительные и противоревматические средства (M01).

**Выводы.** Таким образом, в настоящее время фармацевтический рынок Республики Казахстан, переживает, пожалуй, самый сложный период в своей истории. По результатам анализа, отмечается значительное снижение объемов продаж как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Рост объема продаж в тенге не столь значителен и уж тем более он не покрывает потерь, понесенных компаниями, работающими на рынке, после девальвации. Согласно прогнозам экономистов и аналитиков, до восстановления пока еще далеко. Некоторые возможности открываются с введением ОСМС, в рамках которого планируется расширить доступ к медицинскому обслуживанию, в том числе, обеспечению лекарствами.

**Амиржанова А.С., Жакипбеков К.С., Шукирбекова А.Б.**

*Медицинский университет, Астана, Республика Казахстан*

## **Перспективы развития фармацевтического рынка Республики Казахстан**

aidanas21@mail.ru

**Введение.** Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Он служит критерием экономического и социального развития страны и благосостояния населения.

Развитие фармацевтической промышленности в государстве рассматривается как показатель высокой инновационности его экономики. Передовая фармацевтическая промышленность способствует устойчивому социально-экономическому развитию соответствующей страны и улучшению качества жизни ее людей.

Сегодня фармацевтический рынок Казахстана представляет собой один из наиболее динамичных и быстрорастущих в мире. Согласно анализу фармацевтического рынка в Казахстане, экспорта и импорта продуктов фармацевтической промышленности, следует отметить, что импорт значительно превышает экспорт. По оценкам экспертов, отечественное производство лекарственных препаратов лишь на 20% обеспечивает внутренний спрос. Таким образом, в условиях дефицита местной фармацевтической продукции население вынуждено обеспечивать свои потребности за счет импорта. Это создаёт сравнительно благоприятные условия для выхода на казахстанский рынок новых компаний.

**Цель работы** – анализ текущего состояния и перспектив развития фармацевтического рынка Казахстана.

**Методы исследований.** Были использованы статистические, расчетные и аналитические, сравнительные, системные и другие методы анализа, а также аналитические данные фармацевтического рынка Казахстана.

**Результаты.** Проведенные исследования показывают, что объемы экспорта на протяжении 2010-2015 годов постоянно росли, в 2015 году показатель экспорта фармацевтической продукции составил 27617 тыс. долларов США.

В 2015 году было произведено 11 403 тонн лекарств и 297,7 тонн прочих фармацевтических препаратов, что в сумме составило на треть больше, чем в 2014 году, хотя в денежном выражении производство уменьшилось по сравнению с 2014 годом. В условиях кризиса цены на лекарства изменялись, однако маркетинговые исследования показывают, что спрос на них остался таким же, как и в докризисное время, ведь фармацевтические препараты принадлежат к группе товаров первой необходимости.

За первое полугодие 2016 года объем производства антибиотиков увеличился на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. На рост повлиял ввод в эксплуатацию нового цеха АО «Химфарм» по производству антибиотиков по 17 наименованиям. Ежегодно компания может производить более 24 млн флаконов антибиотиков, что способно обеспечить население РК доступными отечественными лекарственными препаратами.

По итогам 2016 года общий рынок лекарственных средств Казахстана в суммарном значении (USD) сократился на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В количественном выражении, наоборот, был положительный прирост на 13%. Амбулаторный канал показал падение на 27% в денежном выражении, заняв 14% от доли всего рынка, и вырос на 63% в количественном выражении в сравнении с 2015 годом. По прогнозам компании Vi-ORTIS на 2017 год фармацевтический рынок ЛС достигнет более 1 миллиарда долларов, а в упаковках составит 584 миллиона упаковок.

**Выводы.** Таким образом, сегодня фармацевтический рынок в Казахстане зависит от импортируемой продукции, объемы производства фармацевтической промышленности не обеспечивают необходимый уровень

национальной безопасности страны. По результатам анализа можно сделать вывод, что существует огромный потенциал развития фармацевтической промышленности благодаря одному из самых перспективных внутренних рынков в мире, наличию необходимых факторов развития отрасли, возможностям повышения конкурентоспособности продукции и увеличения экспорта.

**Бойко О.В., Ситнік Ю.О., Смерічевська С.В.**

*Національний авіаційний університет, Київ, Україна*

### **Новітні технології в транспортній логістиці**

Сучасний світ розвивається шаленими темпами, з'являються нові технології, які спрощують роботу людини, сприяють інноваційному розвитку логістики та суттєво змінюють концептуальні підходи до організації логістичних процесів. Так, зокрема, транспортна логістика вже сьогодні змінюється під впливом наступних новітніх технологій.

Дрони. Одна з найбільших логістичних компаній UPS оголосила про початок співпраці з виробником дронів CyPhy Works з метою тестування доставки вантажів з допомогою безпілотників. UPS стверджує, що не планує використовувати дрони для повсякденних поставок вантажів, а хочуть їх задіяти для екстреної доставки засобів, необхідних для надання медичної допомоги [1].

Електромобілі. Даний вид транспорту вже набув широкої популярності серед населення, але він може також ефективно працювати в сфері логістики. Сучасні автомобілі стають швидшими, «розумнішими», мають великий запас електроенергії, а по екологічним показникам вже давно перевершують свої дизельні аналоги. Компанія DHL уже практикує використання електромобілів для розвезення пошти по містах Німеччини. Випуском таких автомобілів займається сама компанія, серійне виробництво електромобілів

почалося навесні 2016 року, в експлуатацію вже введено тисячу одиниць таких електромобілів. До кінця року компанія DHL має намір довести число легких вантажних електромобілів, до двох тисяч одиниць[3].

Енергія. У результаті розвитку індустрії з виробництва літій-іонних акумуляторів, з'явилися батареї нового покоління. Батареї даного типу є досить ефективними для накопичення та використання електроенергії в побутових, промислових цілях та навіть для транспорту. За допомогою такого винаходу було значно розширено потенціал електромобілів. У січні 2017 компанія Tesla офіційно відкрила Gigafactory - новий завод в Неваді, де почала масове виробництво літій-іонних батарей, які будуть використані в електромобілях і в пристроях для зберігання енергії (Powerwall 2 і Powerpack). Представники Tesla стверджують, що вже у 2018 році Gigafactory буде виробляти батареї на 35 гігават-годин на рік. Це приблизно стільки ж, скільки випускають всі інші виробники літій-іонних батарей світу разом узяті.

TMS - платформи (transportationmanagementsystems). «Системи управління транспортом» забезпечують комплексну автоматизацію управління перевезеннями, включаючи обробку даних про витрати, пов'язаних з транспортуванням, вантажно-розвантажувальними роботами, а також дані платформи можуть визначати терміни поставки та місцезнаходження вантажу і т.д.

Самокеровані автомобілі (self-driving cars). Даний вид автомобілів можуть використовувати через різні технології: перший варіант - у вигляді «автопілота», коли авто має режим автоматичного управління, тоді як другий варіант є повністю автономний автомобіль, який не потребує присутності людини в ролі водія, тобто вони є повністю «безпілотними». Очікується, що до 2035 року 25% всіх автомобілів, що продаються на світовому ринку, будуть автономними [4].

Транспортні хмари (transportation clouds). Дана технологія представляє собою симбіоз двох рішень, а саме: безпілотні автомобілі і системи

бронювання з правом тимчасового користування транспортом (sharing) за аналогією з Uber.

Інтелектуальні транспортні системи (ITS). Такі системи являють собою сукупність інноваційних рішень в області моделювання і управління транспортними потоками, спрямованих на підвищення інформативності та безпеки всіх учасників руху, а також збільшення рівня взаємодії між ними (від найбільш простих систем навігації та регулювання світлофорів або дорожніх знаків, до інтеграції інформаційних потоків з різних джерел, включаючи дані метеослужби, управління місцями для паркування, служб розведення мостів або використання тунелів); дані технології можуть розглядатися як складові частини систем типу «smart city».

Швидкісний наземний громадський транспорт. На разі вже існує декілька діючих проектів, а саме: швидкісні потяги в Німеччині, Франції, Японії, Китаї, але планується революційний проект «Hyperloop». Він готується до реалізації декількома командами розробників на основі ідеї Ілона Маска про надшвидкісний поїзд, який буде переміщатися в вакуумній трубі. Компанія Hyperloop One в листопаді 2016 уклала угоду з ОАЕ про будівництво першої лінії «hyperloop system» протяжністю 99 миль, яка дозволить доставляти пасажирів з Дубаї в Абу Дабі всього за 12 хвилин [2].

Як підсумок можна сказати, що нові технології в сфері транспорту змінюють логістику, що призводить до здешевлення транспортних витрат, зменшення витрат на персонал, скорочення тривалості перевезень, як пасажирів, так і вантажів, а також зменшення кількості посередників у матеріальному потоці.

## ЛІТЕРАТУРА

1. UPS тестує дрони для експрес-доставки ліків [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/lnews/ups-testiruet-drony-ekspres-dostavki-lekarstv-1474983799.html>

2. Транспорт майбутнього. У США розробляють потяг, який зможе розігнатися до 1200 км [Електронний ресурс] - Режим

доступу:[https://tsn.ua/nauka\\_it/transport-maybutnogo-u-ssha-rozroblyayut-potyag-yakiy-zmozhe-rozignatisya-do-1200-km-586552.html](https://tsn.ua/nauka_it/transport-maybutnogo-u-ssha-rozroblyayut-potyag-yakiy-zmozhe-rozignatisya-do-1200-km-586552.html)

3. Логистика: служба доставки DHL переходит на електромобілі [Електронний ресурс] - Режим доступу:<http://trademaster.ua/news/15170>

4. Технології, которі перевернуть мир: енергія, фінанси, транспорт, космос [Електронний ресурс] - Режим доступу:<https://inforesist.org/tehnologii-kotoryie-perevernut-mir-energiya-finansyi-transport-kosmos/>

**Габріельян А.Є., Чатченко Т.В**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Харків, Україна*

### **Підприємництво в умовах глобальної економіки**

Глобалізація розглядається як одна з найбільш всеосяжних сил, що формує сучасний світ. Протягом останніх десятиліть зміни, які відбуваються у світі, поступово формували нове технологічне, економічне та підприємницьке середовище, що сигналізувало про появу та активізацію феномену глобалізації.

В умовах глобалізації соціально-економічних процесів заняття ефективною підприємницькою діяльністю стає надзвичайно складним, що вимагає від підприємця не лише тих чи інших практичних навичок і знань економіки, але і володіння спеціальними методами, що дозволяють системно підійти до аналізу проблемної ситуації, вміти прогнозувати наслідки тих чи інших дій, знаходити підприємницькі інноваційні рішення не випадково, а на основі аналізу закономірностей розвитку конкретної предметної області. Відбувається переосмислення змістовних понять підприємництва, підприємницька діяльність отримує нове наповнення.



При цьому, розуміння впливу глобалізації на підприємництво може надати урядам країн можливість впливати на нього, а також допомогти підприємцям і інвесторам отримати чітке уявлення про можливості та ризики в контексті глобалізації.

Сучасний світ переживає період глобалізації у всіх сферах суспільного життя. В цьому процесі важливу роль відіграє загальна технологічна революція і особливо швидкий прогрес телекомунікаційних та інформаційних технологій. З розвитком глобалізації інтернет зазнає різниці і набуває нових форм існування, виробляє механізми адаптації до криз і соціальних потрясінь. Посилення глобалізації та інтеграції прискорюють перерозподіл капіталу та супроводжується досягненням піку технологій, відкриваючи при цьому нові перспективи для країн, що розвиваються. Але, водночас даний феномен, збільшує розрив у доходах і змушує зникати з бізнес-арени менш конкурентоспроможні фірми. Насправді, інтернет пов'язує всіх в єдине глобалізоване бізнес-середовище та зменшує бар'єри виходу нових компаній на ринок. Поширення інформації про структуру попиту і обсяг, перспективи ринку, реакції конкурентів і т. д. – все це дозволяє компаніям оперативніше реагувати на мінливі умови ринку.

Як наслідок, сучасні підприємства мають, з одного боку, можливість розвиватися. З іншого боку, існують підприємства та транснаціональні корпорації, які мають ринкову владу, конкурентні переваги та фінансові можливості. Все це дозволяє їм отримати певні переваги та бути на крок попереду в порівнянні з іншими учасниками ринку.

Дану ситуацію яскраво відображає ситуація засновника і гендиректора сан-франциського стартапу Hello Джеймса Прауда (JamesProud), який розробив інноваційний пристрій Sense, який надійшов у продаж у листопаді 2016 року, але даній версії, за відгуками покупців, було далеко до ідеалу. Hello має диверсифікувати свою продуктову лінію, щоб не стати провальним технологічним стартапом.

Так , популярний Kickstarter проект Pebbleзакрився у грудні 2016 року, а виробнику дронів 3DRobotics навіть не допомогли інвестиції у розмірі \$100 млн. Більш того, в сучасному світі жорсткої конкуренції за виживання мають боротися навіть такі відомі компанії як Fitbit та GoPro. Адже в умовах сьогодення легше розробити високотехнологічний продукт, ніж бути конкурентоспроможним та вибудувати стійкий бізнес.

В сучасній світовій економічній системі, яка характеризується глобалізацією і високою мінливістю умов функціонування господарюючих суб'єктів, підвищення конкурентоспроможності є ключовим фактором сталого розвитку підприємств. У високо конкурентному середовищі підприємницька діяльність сприяє вдосконаленню техніко-економічних характеристик продуктів.

В результаті, можна стверджувати, що глобалізація має суперечливі наслідки та може як негативно, так і позитивно впливати на підприємництво. Прийняття довгострокових інвестиційних рішень в умовах складного і неоднозначного середовища є легким завданням.

Підприємці повинні вміти правильно використати отримані можливості та вчасно зробити правильні кроки. І тут рушійною силою є кадри[1], які зможуть направити діяльність підприємства в необхідному напрямку, створити і формалізувати операції для закріплення успіху.

Список використаних джерел:

1. Адизес, И. К. Управляя изменениями : производственно-практическое издание / Ицхак К. Адизес ; [пер. с англ. В. Кузин]. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2011. - 223 с.

**Гаибназарова Д.Т., Касимова Д.Б.**

*Ташкентский фармацевтический университет, Ташкент, Республика Узбекистан*

**Валидация вэжх методики количественного определения азитромицина в субстанции по показателю правильность**  
pharmi pharmi.uz

Азитромицин является полусинтетическим антибиотиком, первым представителем подкласса азалидов, несколько отличающихся по структуре от классических макролидов. Антибактериальное средство широкого спектра действия, азалид, действует бактериостатически, в высоких концентрациях оказывает бактерицидный эффект. Действует на вне- и внутриклеточных возбудителей. Неактивен в отношении грамположительных бактерий. Достоинством азитромицина является способность создавать очень высокие и стабильные концентрации в тканях[1, 2].

**Цель:** Валидация ВЭЖХ методики количественного определения азитромицина в субстанции по показателю правильность.

**Методы:** Высокоэффективная жидкостная хроматография.

**Результаты:** Анализ проводили на жидкостном хроматографе «Agilent 1100» (США), оснащенным вакуумным дегазатором, градиентным насосом, автосамплером и термостатом колонок, а также масс-спектрометрическим детектором «Agilent 1100VL» (США) с ионизацией при атмосферном давлении в электроспрее (API-ES). Элюирование проводили в изократическом режиме. Состав подвижной фазы: ацетонитрил - 0,1 М ацетат аммония – 0,002 М ацетат натрия (60:20:20, об/об). Скорость потока 0,7 мл/мин. Условия анализа приведены в табл. 1.

Проведено определение количественного содержания действующего вещества в субстанции азитромицина. Проведена валидация методик количественного определения субстанции азитромицина по показателю: правильность. Результаты анализов приведены в таблице 2.

**Таблица 1.****Хроматографические характеристики метода ВЭЖХ анализа азитромицина в субстанции**

| <b>Параметр</b>             | <b>Значение</b> |
|-----------------------------|-----------------|
| Время удерживания, мин      | 4, 612          |
| Коэффициент емкости         | 1,33            |
| Число теоретических тарелок | 4043            |
| Степень извлечения, %       | 96,31-96,36     |

**Таблица 2.****Результаты валидации ВЭЖХ анализа азитромицина в субстанции (правильность)**

| <b>№</b> | <b>Уровень концентрации (%) и обозначение пробы</b> | <b>Навеска азитромицина</b> | <b>Найденное количество азитромицина</b> | <b>Отклик, %</b> |
|----------|---|-----------------------------|--|------------------|
| 1        | Азитромицин   | 0,0165                      | 0,015899                                 | 96,35            |
| 2        | Азитромицин   | 0,0165                      | 0,015891                                 | 96,31            |
| 3        | Азитромицин   | 0,0165                      | 0,015899                                 | 96,35            |
| 4        | Азитромицин   | 0,0165                      | 0,015891                                 | 96,31            |
| 5        | Азитромицин   | 0,0165                      | 0,015899                                 | 96,35            |

**Выводы:** Проведена валидационная оценка методики ВЭЖХ анализа азитромицина в субстанции по показателю: правильность .

**Литература:**

1. Vanuffel H., Cocito C. Mechanism of action of streptogramins and macrolides. Drugs 1996; 51: (Suppl 1): 20-30.
2. Leclerg R., Counvalin P. Resistance to macrolides, azalodes, and streptogramins. New Macrolides, Azalides, and Streptogramins in Clinical Practice. H.C. Neu, L.S. Young, S.H. Zinner, J.F. Acar (Eds.). New York, etc. 1995; 31-40.

**Гапоненко В.О., Садовська І.І., Смерічевська С.В.**

*Національний авіаційний університет, Київ, Україна*

## **Стан системи тендерних державних закупівель в Україні**

[vita.haponenko@gmail.com](mailto:vita.haponenko@gmail.com)

[irasadovska98@gmail.com](mailto:irasadovska98@gmail.com)

Система державних закупівель як державний логістичний розподільчий центр є невід'ємною складовою сучасної економіки. В Україні їх обсяг станом на 2016 рік приблизно складає 13% від номінального ВВП [1]. Саме тому ця галузь є привабливою для розробки корупційних та злочинних схем, що призводить до значних збитків для державного бюджету України.

Основним методом державних закупівель в Україні та світі є конкурсний механізм, який використовується з метою економії бюджетних коштів за рахунок зменшення закупівельних цін внаслідок використання послуг якомога більшої кількості постачальників. Основною метою тендерних процедур є підтримка конкуренції в економіці, забезпечення прозорості цього процесу, запобігання корупційним діям і зловживанням. У Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України працює Департамент регулювання державних закупівель. Першочерговим завданням цього органу є створення системи, що дозволить максимально задовольнити суспільні й державні потреби за найвигіднішою ціною, а також визначення правової політики в цій сфері та координування роботи системи держзакупівель. У 2014 році було внесено зміни до Закону України «Про здійснення державних закупівель», згідно яких встановлено три етапи реформування механізму тендерних процедур у державному секторі до 2022 року та визначені основні принципи здійснення закупівель: добросовісна конкуренція серед учасників; максимальна економія та ефективність; відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель; недискримінація учасників; об'єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій; запобігання корупційним діям і зловживанням [2].

Основним досягненням у цій галузі вважається запуск в лютому 2015 року електронної платформи ProZorro, яку розробили разом із бізнесом, громадськими активістами, світовими експертами, недержавними організаціями із боротьби з корупцією та іншими активними учасниками процесу. Ключовою перевагою даної системи є забезпечення відкритості процесу державних закупівель, збільшення довіри до бізнесу та боротьба з корупцією. Механізм сприяє підвищенню конкуренції завдяки відкритості та вільному доступу до державних торгів для малого та середнього бізнесу, вигідному використанню державних коштів, а саме протягом двох років вдалося зекономити 16 млрд.грн. Головним показником ефективності та прогресивності української системи електронних державних закупівель стали нагороди найпрестижніших світових премій World Procurement Awards 2016 (за ефективну роботу системи), Open Government Awards 2016 (за кращу в світі ініціативу в сфері державного управління), премія C4FDavosAwards (за приналежність до «технологій майбутнього»), X-RAYMarketingAwards 2017(в номінації «Комунікаційна стратегія року»).

З огляду на високий рівень корупції в Україні чиновники знаходять слабкі місця платформи. Зокрема, тендери приховуються шляхом цілеспрямованого допущення граматичних помилок і нечитабельної документації. До того ж, для подання кандидатури підрядники іноді мають всього декілька годин, а у вимогах до учасників прописуються дискримінаційні умови, яким відповідають лише кілька потенційних кандидатів[3]. Створення фальшивих фірм та проведення “допорогових” закупок призводить до нераціонального використання держбюджету. Протягом 2016 року Державна аудиторська служба України зафіксувала порушень у галузі закупівель на 19,2 млрд. грн., що обурило громадськість. Найскандальнішим став тендер, пов'язаний із закупівлею природного газу держпідприємством «Центрэнерго». Переможець торгів, компанія «Газтранспроєкт», поставила 19 млн кубометрів газу за завищеними цінами. Угоду вартістю 194,63 млн. гривень було укладено без відкритої процедури:

один кубометр газу купували за 10,244 тисяч гривень, що майже вдвічі перевищує граничну ціну для промисловості. Ще одним прикладом може слугувати тендер, оголошений компанією «Нафтогаз» на закупівлю броньованого автомобіля преміум-класу, в описі якого було зазначено не просто характеристики автомобіля, а прямим текстом вказано «Броньований Mercedes». Останньою гучною справою став тендер на розробку логотипу «Євробачення-2017», у якому брав участь лише один претендент, а сам конкурс тривав всього хвилину. Дизайнерські послуги фірми-переможця коштували бюджетові 420 тис грн.

Згідно Закону, представники бізнесу мають право подати скаргу щодо некоректного проведення тендеру в Антимонопольний комітет України (АМКУ), але ця процедура платна. Вартість оскарження залежить від того, що саме є предметом торгів: товари і послуги (5 000 грн) чи проведення робіт (15 000 грн). З цієї причини підприємцям часто не вигідна ця процедура.

Як бачимо на практиці, якою б ефективною не була система, вона є лише інструментом і не може функціонувати ізольовано від впливу людського фактору. З одного боку, цей вплив проявляється у громадському контролі, а з іншого – у корупційних схемах високопосадовців. Платформа відкритих закупівель буде результативною лише в тому випадку, коли її контролюватиме громадськість та чесні суди.

#### *Список використаних джерел*

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України.[Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Реформа державних закупівель. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=38c083f3-2571-466a-9583-3b43c2804ad9&title=ReformaDerzhavnikhZakupivel>
3. Пилипенко О. ProZorro і темна сторона держзакупівель. Сайт 112.UA[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ua.112.ua/statji/prozorro-i-temna-storona-derzhzakupivel-296112.html>

**Derbessaly K.A., Zhakipbekov K.S., ArystanovZh.M.**

*Astana Medical University, Astana, Republic of Kazakhstan*

## **The current state and the development perspectives of pharmaceutical labour market in the Republic of Kazakhstan**

[kulash\\_95@mail.ru](mailto:kulash_95@mail.ru)

**Introduction.** The pharmaceutical market is an important sector of the economy of Kazakhstan and is a measure of its economic and social development, human well-being. The year 2016 of for Kazakhstan began as challenging and complicated: aneconomic environment could be summed up in one phrase - economic crisis. In 2017 the pharmaceutical companies will continue to adhere to the wait-and-see approach, such tactics will continue until the the economic situation will be stabilized. During this period, a key role is to be played by the optimization of human resources management as an essential strategic component of the pharmaceutical industry. Pharmaceutical labor market in Kazakhstan has undergone some changescertain: during the years of 2015-2016 years, the labor market has gained new features: the reduction of staff andthe number of vacancies as well as the reduction of company costs for recruitment ; strengthening work of HR-services. In this regard, many employers to temporarily suspend the recruitment of new staff, and the others–reconsider the need of the existing staff, which means that they will be much more demanding for those who are given the job. The performance will be important for companies of each specialist pharmacist, therefore,the demands will be made much higher, In the regord, most important qualities which will be needed,for pharmacists are communication, tolerance, loyalty, flexibility, result-orientedness, successful experience and deep expertise which will help pharmaceutical companies to overcome a difficult period forbusinesses.

**Aim.** Assessment of development trends of the pharmocenticollabour market.

**Research methods.**The study was conducted in November and December 2016 by the expert survey, which was attended by 100 professionals - pharmacists,



pharmaceutical organizations of Astana, Almaty and Shymkent. Statistical, comparative analysis methods were used for this research.

**Results.** Traditionally, the pharmaceutical industry's economic situation is on average better than in the market. This is evident from the responses of respondents who have spoken about the increase of salaries this year. So the results of our study showed that the majority of employers of the pharmaceutical industry (62%) , in 2017 will plan to increase salaries of their employees in any case. Among them 75% are going to raise the salaries of their employees in the range of 4 to 15%.

Compared to the previous year of 2015 the wage expectations of pharmacists have become higher. In case of transition to a new job 95% of respondents expect their salaries to be increased. At the same time only 9% of respondents are counting for a slight increase up to 10 % in wages, the rest are waiting for a more substantial growth. To the question, «How did your salary in 2016 change compared to 2015?» 60% of respondents indicated that their salary was increased than in 2015. The salary did not change for 34% of respondents and decreased among 6%. According to the survey, more than 50% of employers do not plan to recruit new employees. The intention to carry out reduction is being by 6% of employers reported. Great is the percentage of those who will not actively seek new employees. To the question «Do you plan to change a job?» The majority of employees of pharmaceutical companies said that they value their jobs. The proportion of pharmacists professionals who do not think about changing jobs increased in 2016 compared to 2015 and amounted up to 51% . The question «How do you assess the future of the economy in the next 12 months ?» assessing the country's economic prospects, the pharmacists, and managers look to the future is very optimistically, it was confirmed by 44% .

**Research outcomes:** Thus, it is considered necessary to develop reasonable pharmaceutical personnel management systems, giving special priority to human resources in the field of pharmaceuticals, which will solve the problem of the labor market in pharmacy today.

**Замковий Д.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь,  
Україна*

## **Застосування нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності**

[deniszamkovoy@gmail.com](mailto:deniszamkovoy@gmail.com)

Нині під впливом стимулювання лібералізації торгівлі Світовою організацією торгівлі (СОТ) сфера вживання протекціоністських заходів звужується, причому на зміну тарифним методам обмеження торгівлі прийшли нетарифні інструменти. Використання нетарифного регулювання дозволено СОТ, воно надає можливість здійснювати гнучку й цілеспрямовану політику і щодо окремих країн чи угруповань, і щодо окремих видів товарів.

*Таблиця 1*

### **Нетарифні заходи, запроваджені країнами світу в 2013-2015 рр.**

(кількість запроваджених заходів)

| Країна  | Антидемпінгові заходи |      | Компенсаційні заходи |      | Санітарні та фітосанітарні заходи |      | Захисні бар'єри |      | Технічні бар'єри в торгівлі |      |
|---------|-----------------------|------|----------------------|------|-----------------------------------|------|-----------------|------|-----------------------------|------|
|         | 2013                  | 2015 | 2013                 | 2015 | 2013                              | 2015 | 2013            | 2015 | 2013                        | 2015 |
| Україна | 2                     | 0    | 0                    | 0    | 3                                 | 0    | 0               | 0    | 0                           | 3    |
| ЄС      | 172                   | 182  | 13                   | 14   | 344                               | 190  | 8               | 17   | 207                         | 477  |
| США     | 7                     | 15   | 4                    | 9    | 90                                | 22   | 0               | 0    | 46                          | 59   |
| Китай   | 8                     | 5    | 0                    | 0    | 2                                 | 0    | 0               | 0    | 1                           | 12   |
| Японія  | 0                     | 1    | 0                    | 0    | 2                                 | 3    | 0               | 0    | 5                           | 13   |
| Індія   | 8                     | 38   | 0                    | 0    | 2                                 | 1    | 0               | 1    | 1                           | 0    |

Так, частка товарних позицій, до яких вживається нетарифний захід щодо всіх товарних позицій, у Китаї складає 7,62 %, в Японії – 5,61 %, у США – 5,08 %, в ЄС – 5,79. У Китаї, США та ЄС найбільше нетарифних обмежень застосовується щодо зовнішньої торгівлі залізом і сталлю.

Найчастіше використовують технічні бар'єри, якими регулюються майже 2/3 міжнародної торгівлі. Згідно з результатами порівняльного аналізу застосування нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі в Україні використовується незначна кількість заходів порівняно з країнами ЄС, США, Японії, Індії, Китаї. Інтерес становить практика ЄС у введенні та регулюванні застосування нетарифних заходів. У європейській практиці простежується загальносвітова тенденція домінування технічних бар'єрів серед широкого кола заходів регулювання. Так, кількість ініційованих заходів становила 477 одиниць у 2015 р. Жорсткі вимоги щодо безпечності продукції зумовлюють активне використання санітарних і фітосанітарних заходів, хоча їх кількість зменшилась на 154 одиниці у 2015 р. відносно 2013 р. Вбачається тенденція до збільшення антидемпінгових заходів та технічних бар'єрів у торгівлі. Відтак кількість антидемпінгових заходів збільшилася у ЄС, США, Індії. Кількість технічних бар'єрів збільшилася в ЄС, США, Китаї, Японії. Враховуючи дані таблиці можемо простежити, що Україна застосовує нетарифні заходи в невеликому обсязі порівняно з розглянутими країнами.

Аналіз нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності показав, що на сьогоднішній день існують проблеми узагальнення та уніфікації нетарифних методів. СОТ та інші міжнародні організації намагаються взяти під контроль та зменшити рівень використання нетарифних методів у міжнародній торгівлі, через те, що практично всі держави ведуть активну політику прихованого протекціонізму і зловживають використанням нетарифних методів.

Світовий досвід свідчить, що протекціонізм є не постійним, а тимчасовим напрямом торговельної політики. Його основна функція – захистити національну економіку в період становлення та підготувати до конкурентної боротьби в умовах вільної торгівлі. З огляду на зазначене, головним пріоритетом для українській зовнішньоторговельній політиці є раціональна комбінація методів торговельних обмежень і заходів імпортозаміщення, яка сприятиме розвитку економіки. Доцільним є

підтримання високотехнологічних галузей економіки з переходом у подальшому до експортоорієнтованої політики.

Методи прихованого протекціонізму являють собою різноманітні бар'єри немитного характеру, що споруджуються на шляху торгівлі органами центральної державної влади. Зниження торгівельних бар'єрів дозволяє збільшити торговельні обсяги, що в свою чергу принесе додатковий дохід, як на національному, так і індивідуальному рівні.

**Зінченко В.В., Кукіна Н.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна*

**Особливості розвитку системи аграрного виробництва в Україні:  
аспекти концентрації виробництва**

[zvit.klad@mail.ru](mailto:zvit.klad@mail.ru), [tasha02.06@mail.ru](mailto:tasha02.06@mail.ru)

Розірваність установчих зв'язків, недосконалість орендних відносин, зниження ресурсного потенціалу та ефективності його використання є причиною недостатньо ефективного ведення сільського господарства у сучасних підприємствах. Проте, не викликає сумніву, що у перспективі саме ці чинники, які формують виробничу потужність, становитимуть основу високої прибутковості їх аграрного виробництва. Провідну їх роль забезпечуватимуть переваги концентрації виробництва (розміру підприємства).

Проявом ефекту є, по-перше, технологічні переваги, зумовлені можливостями впровадження в межах великомасштабного виробництва інноваційних технологій, використання потужної техніки та обладнання; по-друге, економічні переваги, що проявляються у наявності резервів зниження собівартості продукції в результаті дії ефекту масштабу та ширших можливостей диверсифікації основного виробництва; по-третє, соціальні

переваги, які ми вбачаємо у забезпеченні надійного рівня продовольчої безпеки, трудоzайнятості сільських жителів та значних податкових надходжень до бюджету.

З точки зору стратегії підприємства концентрація виробництва сама по собі виступає джерелом тривалого ефекту, оскільки за рахунок виробничо-економічної орієнтації на максимальний результат та повнішого врахування вимог аграрного ринку забезпечується зростання конкурентоспроможності та рентабельності виробництва. Як наслідок, виникають передумови для наближення розмірів підприємств до оптимальних параметрів рівня концентрації сільськогосподарського виробництва і збереження їх такими.

В останні роки, в умовах економічної нестабільності, рівень концентрації сільськогосподарського виробництва не є стабільним і не завжди має чітко виражену тенденцію до зростання або зниження. У зв'язку з цим, для визначення оптимальної концентрації виробництва та формування лінійних і функціональних підрозділів органів управління, необхідно визначити такий показник, який в максимальній мірі виражатиме наочну сутність поняття розміру підприємства. На нашу думку, в галузі сільського господарства таким демонстративним показником розміру підприємства виступає площа сільськогосподарських угідь. Тому вважаємо, що саме цей показник рівня концентрації сільськогосподарського виробництва найбільш придатний для пошуків оптимальних розмірів сільськогосподарських підприємств.

Розгляд єдності підходів до проблем високоефективного розвитку аграрних підприємств встановив, що запорукою підвищення результативного їх соціально-економічного розвитку є оптимальний розмір земельного масиву, нижня межа якого, для господарств Запорізького регіону повинна становити не менше 3000 га сільськогосподарських угідь.

Обґрунтовуючи перспективу високоефективного розвитку господарств, на перше місце об'єктивно доцільно ставити обов'язковість реалізації оптимізації процесів концентрації виробництва, а на цій основі – їх розмірів,

що в сукупності створить передумови для розвитку процесів горизонтальної інтеграції, а саме підрядного кооперування та договірної спеціалізації. У свою чергу, це вимагає окремого розгляду таких його аспектів.

Одним з видів горизонтальної інтеграції, який здатний забезпечити високий рівень господарювання підприємствам, є кооперація на умовах підряду. При підрядному кооперуванні одна із сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог до її виконання (обсяг виробництва, термін тощо). В сільському господарстві ми вбачаємо предметом угоди про підрядне кооперування виконання технологічних операцій у галузі рослинництва і тваринництва за дорученням замовника-господарства. Перспективнішим напрямом розвитку такої кооперації є залучення до цього процесу, в якості виконавця, особисті селянські господарства, продукція яких є домінуючою в структурі валового виробництва країни, але через низку причин є низькотоварною.

З огляду на довготривалу перспективу особисті селянські господарства не зможуть залишатися домінуючою формою організації сільськогосподарського виробництва. Ці господарства, на нашу думку, пройшли фазу піднесення свого розвитку кілька років тому, і значна частина господарств, вирішивши проблему виживання в умовах кризи, шукають інші способи підтримання рівня життя, скорочуючи обсяги виробництва та розміри свого господарства. Більша частина селян розуміє, що вирощуючи рослинницькі культури чи утримуючи тварин, вони практично повністю позбавлені можливості працевлаштування за межами свого особистого господарства.

У цьому випадку ми вбачаємо актуальність ідеї інтеграції великих і дрібних сільськогосподарських виробників на умовах підряду, спроби поширення яких здійснювалися ще у 80-ті роки минулого сторіччя. Досить результативним, на нашу думку, буде підряд селянських господарств на виробництво трудомісткої рослинницької і тваринницької продукції (наприклад, догляд за посівами овоче-баштанних культур, утримання великої

рогатої худоби молочного напрямку тощо), але за умови прийнятної для обох сторін форми оплати, що повинна базуватися, як і у випадку оренди, на механізмі з'єднання мотивів підприємства і селянської сім'ї до підвищення рівня прибутковості господарства в цілому.

Саме такий організаційний процес сприятиме, з одного боку, оптимізації розмірів, і, як наслідок, ефективному розвитку господарювання, а, з іншого, зменшенню кількості цих селянських господарств внаслідок процесів концентрації та спеціалізації, що неминуче забезпечуватиме їх інтеграційно-виробничий характер розвитку в аграрній сфері економіки.

Отже, такий своєрідний економічний симбіоз, як союз суб'єктів господарювання на засадах партнерсько-правових відносин, здатний забезпечити досить перспективний розвиток агробізнесу, оскільки певна частина з них перетвориться у самостійні високоефективні господарства аграрної сфери, а інша частина – забезпечуватиме корпоративний характер розвитку підприємництва.

**Канибекова Д. Т., Гладкова О.В.**

*Національний Фармацевтичний Університет, Харків, Україна*

**Самострахування діяльності вітчизняних підприємств: теоретичний аспект**

[dkanubekova@mail.ru](mailto:dkanubekova@mail.ru)

Кризові явища, що склались в сучасній національній економіці, спонукають до прийняття нових рішень в діяльності суб'єктів господарювання. В першу чергу вони торкаються захисту від різноманітних підприємницьких та фінансових ризиків, формування відповідної стратегії розвитку з урахуванням розроблених заходів.

Одним із напрямків захисту від можливих збитків є страхування підприємницької діяльності, яке є важливим сегментом страхового ринку України та невід'ємною складовою частиною економічного розвитку країни.

Потреба підприємств у захисті від можливих збитків може бути забезпечена шляхом:

1. створення товариств взаємного страхування;
2. укладання договорів страхування зі страховими компаніями;
3. самострахування (створення резервного фонду суб'єктами господарювання).

Кожен із видів страхового захисту в сучасних умовах діяльності вітчизняних підприємств має свої переваги та недоліки.

Вважаємо, що в умовах фінансової кризи і суттєвого обмеження ресурсів на фінансовому і страховому ринках, найбільш актуальним способом захисту від можливих ризиків для національних товаровиробників є самострахування. Зазначимо, що самострахування - це перед усім створення суб'єктом господарювання певних резервних фондів за рахунок регулярних відрахувань, відкладень грошових коштів з метою фінансового покриття потенційних збитків [1].

Формами створення таких фондів є формування резервного капіталу підприємства, призначеного для покриття збитків від операційної, фінансової, та інвестиційної діяльності, а також резервного фонду спеціального призначення у матеріальній та грошовій формах.

Плюси самострахування полягають в тому, що воно дає змогу швидко вирішувати питання відшкодування збитків. Крім того, не потрібно сплачувати значні страхові платежі страховим компаніям, які передбачають витрати не лише на відшкодування збитків, заподіяних внаслідок нещасного випадку, а й на покриття всіх витрат з утримання офісу та на формування прибутку страховика. Позитивним моментом є і те, що доходи, отримані від тимчасового інвестування вільних коштів цих резервів, залишаються у



розпорядженні юридичної особи і є джерелом формування власних фінансових ресурсів.

Разом з цим, зазначимо, що фонд самострахування дає можливість відшкодувати лише малі та незначні збитки. Тож шкода, завдана підприємствам внаслідок аварій, пожеж, може бути великою і коштів резервного капіталу зазвичай не вистачає на її покриття. Вважаємо, що однією з причин такої ситуації є те, що більшість вітчизняних підприємств мають невеликі обсяги статутного капіталу, а резервний капітал, який, відповідно до діючого законодавства, повинен складати не менше 15% зареєстрованого капіталу, навряд чи зможе покрити навіть середні збитки суб'єкта підприємництва [2].

Виходячи з цього вважаємо, що для цілей самострахування можливим є прив'язка резервного капіталу до іншої величини, яка пов'язана із розрахунками підприємства. Такою величиною можуть виступати поточні зобов'язання підприємства. При формуванні резервного капіталу акцент слід робити на ліквідності підприємства, оскільки, у разі виникнення необхідності відшкодування надзвичайних витрат, частина фінансових ресурсів має знаходитись в ліквідній формі.

Це одним негативним моментом самострахування є те, що при самострахуванні практично немає розподілу наслідків ризику [3]. Один великий ризик може призвести до необхідності ліквідувати підприємство. Самострахування вимагає відволікання значних фінансових ресурсів до резервів. Кошти цих фондів не зосереджуються на рахунках в банку. Якщо вони використовуються на інвестиційні цілі і перебувають в обороті, то на момент, коли постає реальна проблема використати їх за призначенням, вони можуть бути в неліквідній формі. Отже, при інвестуванні коштів з резервного фонду відсутня можливість миттєвого покриття збитків.

Вважаємо, що самострахування - це найбільш простий та швидкий спосіб страхування економічних ризиків на вітчизняних підприємствах. Але цей вид страхування треба вдосконалювати, так як не дає можливості

відшкодування великих ризиків. З цією метою потрібно укласти договори страхування зі страховими компаніями.

Література:

1. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: [Текст] // Монографія. Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. - 2002. - 570с.
2. Закон України “Про акціонерні товариства” // Офіційний вісник України. - 2008. - №81. -С. 7.
3. Глушевский В.В. Методологічні основи концепції управління ризиками підприємницької діяльності [Текст] /В.В. Глушевский // Фінанси України. - 2009. - №9. -С.116-124.

**Крапиневич Н.Н.**

*Гомельський філіал Международного университета «МИТСО», Гомель, Республика Беларусь*

### **Анализ внешней среды регионального ВУЗа**

Рынок образовательных услуг Гомельской области, в частности, подготовка специалистов с высшим образованием, характеризуется достаточно высоким уровнем конкуренции. Чтобы обеспечить плановый прием абитуриентов, необходимый для развития, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» вынужден проводить исследования регионального рынка с целью изучения конкурентной среды и на этой основе принимать маркетинговые решения.

За основу методики исследования конкурентной среды была взята известная модель конкурентных сил отрасли М. Портера. Основными конкурентными силами Филиала в регионе являются конкуренты (вузы и средние специальные учебные заведения), потребители, поставщики.

Основными потребителями наших образовательных услуг являются молодые люди со средним образованием, желающие получить высшее

образование. Своего рода поставщиками являются средние общеобразовательные и средние специальные учебные заведения. Незначительную часть наших потребителей составляют студенты, которые переводятся в Филиал из других университетов.

Основным сегментом является рынок г. Гомеля и Гомельской области. В Гомельской области проживает около 1 млн. 450 тыс. чел., 30 % из которых – в сельской местности.

Основными «поставщиками» абитуриентов в вузы являются средние общеобразовательные школы. Двойное воздействие на конкурентную среду в сфере высшего образования оказывают средние специальные учебные заведения. С одной стороны, они составляют конкуренцию университетам, поскольку «забирают» значительную часть выпускников школ после окончания 9 класса и после окончания 11 класса.

С другой стороны, средние специальные учебные заведения «делегируют» часть своих выпускников в университеты для дальнейшего обучения.

На начало 2015 года в Гомельской области насчитывалась 425 (год назад – 457) средних школ, в том числе 68 – в г. Гомеле.

В 2016 году 10 классов заканчивали 9016 учащихся, 11 классов – 8710 (таблица).

*Таблица – Численность учащихся старших классов Гомельской области*

| Год выпуска | Число учеников в классах |          |
|-------------|--------------------------|----------|
|             | 10 класс                 | 11 класс |
| 2009        |                          | 15162    |
| 2010        | 13477                    | 14274    |
| 2011        | 10566                    | 12455    |
| 2012        | 9474                     | 10148    |
| 2013        | 8668                     | 9095     |
| 2014        | 8480                     | 8433     |
| 2015        | 8907                     | 8252     |
| 2016        | 9016                     | 8710     |

Как видно из таблицы, в последние годы, вплоть до 2015 г, происходило быстрое сокращение численности выпускников средних школ. По нашей оценке, сделанной в 2014 г. на основе анализа динамики изменения численности старшеклассников, в 2015 году достигнуто «дно» демографической «ямы» для этого возраста.

В Гомельской области высшее образование по экономическим и юридическим специальностям можно получить в 5 учебных заведениях. Каждый из вузов проводит обучение по смежным специальностям. Это обостряет конкуренцию на рынке высшего образования.

В ходе проведенного исследования выполнено изучение потребителей, их потребностей и мотивов, сильные и слабые стороны участников рынка. Результаты исследования регионального рынка образовательных услуг использованы для разработки стратегии и бизнес-плана развития университета.

**Круглова А.В., Мещерякова О.М.**

*Полоцкий государственный университет, Новополоцк, Республика Беларусь*

### **Сущность государственно-частного партнерства как механизма реализации интересов государства и частного партнера**

В связи с активным развитием логистической системы в Республике Беларусь стал актуальным вопрос о внедрении государственно-частного партнерства (далее - ГЧП) в сферах дорожной и транспортной деятельности, коммунального хозяйства и коммунальных услуг, энергетики, здравоохранения, культуры и пр. На данный момент в Беларуси ГЧП не получило широкого распространения, но во многих странах этот вид взаимодействия государства и частного бизнеса широко используется при

формировании устойчивой социальной и транспортно-логистической инфраструктуры.

Не существует единого подхода к определению термина государственно-частное партнерство, причем это понятие различно как в разных странах, так и у разных авторов. Например, в Законе Республики Беларусь «О государственном частном партнерстве» [1] данный термин определяется как юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственного и частного партнеров в целях определения ресурсов и распределения рисков, отвечающее целям, задачам и принципам определенным настоящим законом, осуществляемое в форме соглашения о ГЧП.

Всемирный банк предлагает данное определение: «ГЧП – это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [2].

Исходя из изученной научной и нормативной литературы, нами предложено следующее определение: ГЧП – это юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество между государством и частным бизнесом по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг с целью привлечения дополнительных ресурсов, распределения рисков и повышения эффективности бюджетного финансирования.

Внедрение ГЧП в логистику связано с выполнением следующего перечня задач: развитие объектов социальной и логистической инфраструктуры; внедрение достижений науки и техники; достижение эффективного финансирования; улучшение качества предоставляемых услуг; повышение уровня занятости населения; оптимизация потоковых процессов для решения общественно-важных задач [3].

Для выполнения данных задач используются механизмы ГЧП, применяемые в различных сферах. Их можно классифицировать в

следующие группы: инфраструктурные, правовые, общественные и инструменты государственной поддержки предпринимательства [4]. Все они представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Механизмы ГЧП

| Механизмы   | Примеры  |
|---|--|
| Инфраструктурные  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- инвестиционный фонд;</li> <li>- банк развития Республики Беларусь;</li> <li>- особые экономические зоны;</li> <li>- технопарки;</li> <li>- венчурные компании;</li> <li>- другие корпорации</li> </ul>  |
| Правовые  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве»</li> </ul>   |
| Общественные  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- общественные организации (Союзы предпринимателей);</li> <li>- некоммерческие организации;</li> <li>- бизнес-сообщества;</li> <li>- саморегулируемые организации</li> </ul>  |
| Инструменты государственной поддержки предпринимательства | <ul style="list-style-type: none"> <li>- налоговое стимулирование;</li> <li>- доступ к кредитным ресурсам;</li> <li>- субсидии и дотации;</li> <li>- прямое бюджетное финансирование;</li> <li>- государственные займы и ссуды;</li> <li>- включение в государственные инвестиционные программы</li> </ul> |

Примечание: собственная разработка на основе изученного источника [5]

Механизмы ГЧП особенно эффективны при реализации проектов социальной и транспортно-логистической инфраструктуры, которые отличаются высоким уровнем капиталоемкости, длительными сроками окупаемости и возврата вложенных инвестиций [3].

Таблица 2 – Основные преимущества при реализации проектов на основе ГЧП

| Государство   | Частный бизнес   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- ускорение процесса реализации проектов;</li> <li>- увеличение доли малого и среднего бизнеса;</li> <li>- достижение экономического роста;</li> <li>- сокращение использования средств бюджета;</li> <li>- развитие инфраструктуры;</li> <li>- более высокое качество принимаемых управленческих решений;</li> <li>- процесс обновления производства: внедрение достижений науки и техники, совершенствование техники и технологий;</li> <li>- производство конкурентоспособной продукции и услуг.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- участие в проектах, к которым без государства доступ ограничен;</li> <li>- новые направления развития;</li> <li>- получение дополнительной прибыли;</li> <li>- получение долгосрочного финансирования со стороны государства;</li> <li>- упрощение процесса формальных услуг;</li> <li>- комфортные условия для развития;</li> <li>- долгосрочное и надежное сотрудничество;</li> <li>- снижение издержек;</li> <li>- развитие международных связей;</li> </ul> |

Примечание: собственная разработка, на основе изученных источников [5, 6]

В результате взаимодействия партнеров происходит достижение эффекта синергии за счет интеграции капиталов и других ресурсов частного сектора и государства для реализации развития проектов социальной, транспортно-логистической инфраструктуры [5]. Исходя из целей государства и частного бизнеса при заключении партнерства, можно выделить основные преимущества от их взаимодействия (таблица 2).

Например, в условиях нестабильности экономической ситуации возникает необходимость в инвестировании логистических центров [6]. Для минимального использования средств бюджета с целью дальнейшего оказания услуг государству привлекается частный бизнес. Со стороны государства задействуется меньше средств, происходит разделение рисков с частным бизнесом. Со стороны частного партнера – получение гарантированной прибыли в течение долгого срока.

Одним из главных достоинств ГЧП является разделение рисков между партнерами (таблица 3). ГЧП предусматривает возложение рисков,

связанных с проектами, на ту сторону, которая имеет наиболее легкий доступ к инвестиционным схемам или наибольшую способность диверсифицировать такие риски или уменьшать их при наиболее низких затратах [7].

Для того, чтобы избежать данных рисков или минимизировать их последствия, необходимо:

- распознать вид риска, чтобы в дальнейшем проводить работу над смягчением последствий;

- грамотно распределить риски между государством и частным бизнесом: государство может взять на себя гарантии по денежным обязательствам частного партнера, если поступления от эксплуатации объекта окажутся недостаточными для их покрытия, государство может компенсировать определенный объем инвестиционных затрат частного партнера [5, с. 197];

- страхование проектов ГЧП и самострахование;

- предоставить государственную поддержку, льготы для реализации социально-значимых проектов [5, с. 197];

- повысить уровень доверия между государством и бизнесом;

- усилить нормативно-правовую базу ГЧП;

- оптимизировать вложения инвестиций;

- грамотно выбрать партнера и объективно оценить его возможности;

- использовать современные технологии и оборудование.

Таким образом, среди основных признаков ГЧП можно выделить:

- наличие двух участников: государства и частного партнера, между которыми распределяются обязанности и риски;

- как у государства, так и у частного партнера имеются собственные цели для объединения;

- временное среднесрочное или долгосрочное соглашение;

- направленность на реализацию социально-значимых проектов;

- объединение финансовых, материальных и общественных ресурсов;



- государство не рассматривает бюджетные средства в качестве основного источника финансирования, планируя использовать их как стимул притока частных инвестиций [3].

Можно сделать вывод, что частный бизнес является не только инвестором в развитие социальных, транспортных и логистических проектов, но и механизмом оптимизации издержек и сокращения расходов бюджета. Важнейшим условием успеха проекта является грамотное распределение рисков, при помощи чего достигается эффект синергии. Для достижения наилучших результатов по реализации проектов ГЧП необходимо установить договоренности между государством и частным бизнесом, удовлетворяющие обе стороны. Также, ГЧП позволит расширить возможности финансирования инфраструктурных проектов в Республике Беларусь за счет привлечения средств частных инвесторов, а также повысит экономическую эффективность реализации инфраструктурных проектов для инвесторов.

### **Литература**

1. Закон Республики Беларусь 30 декабря 2015 г. № 345-3 О государственном-частном партнерстве
2. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2009. P. 7.
3. Селезнев А.А. Логистическое взаимодействие в системе государственно-частного партнерства [Электронный источник]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/logisticheskoe-vzaimodeystvie-v-sisteme-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva>.
4. Красовская Л.И. Механизмы формирования государственно-частного партнерства [Электронный источник]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-formirovaniya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-promyshlennosti>
5. Макроэкономическое регулирование в условиях единого экономического пространства / А. И. Лученок [и др.] ; под науч. ред. А. И.

Лученка ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларус. навука, 2013. – 243 с.

6. Качан О.М. Выгоды государственно-частного партнерства при создании логистических центров и цепей поставок [Электронный источник]. – Режим доступа: <http://elib.psu.by:8080/bitstream/123456789/12902/1/Качан%20О.М.-Выгоды%20государственно-частного%20партнерства.pdf>

7. Матаев Т.М. Типология рисков по проектам ГЧП [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/7266/>

8. Чефранов С. Риски в проектах ГЧП [Электронный источник]. – Режим доступа: <http://dspace.susu.ru/xmlui/bitstream/handle/0001.74/1486/52.pdf?sequence=1>.

**Лисенко В.С., Гладкова О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Вдосконалення методики оцінки фінансового стану фармацевтичних підприємств**

[valya.lysenko.1997@mail.ru](mailto:valya.lysenko.1997@mail.ru)

Проблема аналізу фінансового стану фармацевтичних підприємств та його оцінка є досить актуальною в наш час, так як з одного боку він являється результатом роботи підприємства, а з іншого-передумовою розквіту підприємства.

Зазначимо, що фармацевтична промисловість - це галузь економіки ,що пов'язана з дослідженням, розробкою, масовим виробництвом, вивченням ринку і розподілом лікарських засобів, переважно призначених для профілактики, полегшення та лікування хвороб.

За підсумками 1 півріччя 2015 [1] сукупний обсяг продажів всіх категорій товарів «аптечного кошика», (в нього входять лікарські засоби, виробни медичного призначення, косметика та дієтичні добавки) збільшився

на 23,6% в порівнянні з 1 періодом 2014 року і склав 24,6 млрд. грн. У той же час зменшується обсяг продажів у натуральному вираженні. Так, обсяг проданих упаковок скоротився на 16,7% і склав 783 300 000 упаковок. У доларовому вираженні загальний обсяг продажів товарів «аптечного кошика» зменшився на 40,2%.

За перші 5 місяців 2016 р. приріст ринку в національній валюті становив 17% [1]. У натуральному вираженні за цей період зафіксовано повільне зростання споживання на рівні 2%. У порівнянні з попереднім роком, на початку 2016 р. споживачі почали знову надавати перевагу більш дорогим лікарським засобам, ніж дешевим. Різниця в ціні стала менш помітною, ціни на фармацевтичному ринку стабілізувалися.

Що стосується аптечної мережі, то динаміка їх зростання в країні досить неоднорідна. Рейтинг аптечних мереж України за підсумками I кв. 2016 р. очолює «Аптека-Магнолія», яка акумулює майже 12,5% ринку, за нею йдуть «Сіріус-95» — 5,58%, «Фармастор» — 3,09% ринку (серед юридичних суб'єктів). Топ-100 аптечних підприємств акумулюють 68% ринку.

Виходячи з наведених даних вважаємо, що оцінка фінансового стану фармацевтичного підприємства повинна постійно знаходитись під контролем з боку його керівництва, що не втратити своє положення на національному ринку лікарських засобів. Адже саме фінансовий стан характеризує потенційну і реальну фінансову можливість підприємства забезпечувати відповідний рівень саморозвитку, визначає потенціал та конкурентоспроможність підприємства, оцінює якість економічних гарантій самого підприємства та його партнерів з інших фінансових відносин.

В економічній літературі існують різноманітні підходи до оцінки фінансового стану суб'єкта підприємництва. Узагальнивши авторські пропозиції вважаємо, що методика оцінки фінансового стану фармацевтичних підприємств повинна включати в себе наступні етапи [2]:

- 1) формування системи показників за напрямками оцінки (платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, якості його активів тощо);
- 2) визначення набору коефіцієнтів(за кожним з обраних напрямків) та критичних значень для кожного з них;
- 3) визначення вагомості коефіцієнтів шляхом використання методу експертних оцінок;
- 4) за кожним із напрямків формування узагальнюючих показників(враховуючи обрані коефіцієнти та їх вагомість на 2 етапі);
- 5) формування інтегрального показника фінансового стану фармацевтичного підприємства,враховуючи всі аналітичні напрямки;
- 6) розрахунки нормативного інтегрального показника;
- 7) порівняння значень фактичного та нормативного інтегральних показників;
- 8) формування пропозицій аналізу щодо вдосконалення фінансового стану підприємства.

Вважаємо, що такий підхід дає нам можливість комплексно оцінити фінансовий стан підприємства та спрогнозувати його на майбутнє за допомогою інтегрального показника.

Що стосується безпосередньо розрахунку інтегрального показника [], то для фармацевтичних підприємств доцільним є використання інтегрального показника, який розраховується як сума стандартних оцінок, що засновані на нормальному розподілі – Z-оцінок.

Z-оцінка показує міру відхилення від середнього значення, яка виражається в одиницях стандартного відхилення. Тож інтегральний показник розраховується за такою формулою:

$$K_i = \sum_{j=1}^{12} \frac{x_j(t_i) - x_{jc}}{\sigma_{xj}}, \text{ де}$$

$K_i$ - інтегральний показник фінансового стану підприємства;  
 $x_j(t_i)$ - фактичне значення  $j$ -го показника фінансового стану;  
 $x_{jc}$ - математичне сподівання  $j$ -го показника за наявною вибіркою.

За допомогою інтегральних коефіцієнтів можна побудувати графік динаміки фінансового стану підприємства.

Отже, вважаємо, що представлена модель оцінки фінансового стану, у порівнянні з іншими, має ряд переваг, а саме: формування спільного інтегрального показника, уникнення суб'єктивізму (за допомогою  $Z$ -оцінок), знаходження «слабких місць» фінансового стану підприємства тощо. Надалі, спираючись на отримані результати, розробляється стратегія розвитку фармацевтичного підприємства, визначаються реальний стан підприємства та можливості існування прихованих резервів. При цьому забезпечується розвиток виробництва на основі зростання прибутку і активів при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

#### Список використаної літератури

1. Аптечний ринок України 2016: головні тенденції. [Електроний ресурс]–Режим доступу:<http://www.apteka.ua/article/375989>.

2. Посилкіна О. В., Яремчук О. А., Братішко Ю. С., Понтелесєв Г. Х. Фінансовий менеджмент / О.В. Посилкіна, О.А. Яремчук. – Х.: Вид-во НФаУ; Золоті сторінки, 2008. – 234 с.

3. Гужавіна І. В. Вдосконалення методики аналізу та визначення фінансового стану підприємства / І. В. Гужавіна // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Економіка. - 2012. - Вип. 20. - С. 110-114. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2012\\_20\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2012_20_25)

**Локтева А.О.**

*Полоцкий государственный университет, Новополоцк, Республика Беларусь*

## **Проблемы конкурентоспособности выпускников ВУЗа на рынке труда**

Актуальность исследования современного рынка труда для студентов обуславливается несовпадением на сегодняшний день требований работодателей и ожиданий выпускников вузов. Одной из причин несовпадения интересов и, как следствие, не востребованности молодых специалистов является отдаленность высшего образования от реальных практических знаний. Хотя однонаправленность высшего образования только на практические знания, что считают необходимым многие работодатели, может лишить студента понимания предприятия как единой системы [1]. Кроме того, ориентация только на приобретение практических навыков, делает выпускника конкурентоспособным исключительно на текущий момент времени, лишая его возможности конкурировать на этом рынке через 5-10 лет. Поэтому образовательный процесс в вузе должен давать академическое и фундаментальное образование для развития навыков самообразования, критического мышления, междисциплинарного подхода, что позволяет современному выпускнику быть успешным в будущем.

Принимая на работу только выпустившегося студента вуза, работодатель принимает на себя определенный риск, поскольку он еще не знает, окажется эта сделка выгодной для предприятия или принесет убытки[2].

Основной причиной отказа со стороны работодателя при приеме на работу являются во многих случаях завышенные требования выпускников. Доминирующие мотивы работодателей при трудоустройстве молодых специалистов - это готовность начать профессиональную карьеру с низовых ступеней, готовность реализовать свой творческий потенциал, привнося в деятельность организации новые идеи, существенная экономия фонда оплаты

труда. Многих современных студентов это не устывает из-за их чрезмерных амбиций и желания иметь все и сразу.

Поэтому при выходе на рынок труда студент должен быть готов к его реалиям. Поскольку во многих случаях молодые специалисты не обладают практическими навыками, то их принимают на работу за их личностные характеристики. При этом больше всего ценится высокая мотивация. Работодатель готов принять и обучить молодого специалиста без опыта, но с желанием работать, учиться и развиваться. Также большую роль играет гибкость, целеустремленность и нацеленность на результат. Не все работники с большим опытом и стажем готовы и могут работать в тяжелых и сложных условиях труда, поэтому стрессоустойчивость является непременным преимуществом у молодых специалистов[3].

Также преимуществом современных выпускников вузов является их способность легко идти на контакт, что в свою очередь помогает в клиентоориентированных областях труда. Не стоит забывать о востребованности мультиязычности и мультикультурности, которые являются самыми востребованными на современном рынке труда.

Исходя из выше сказанного.можно сделать вывод, что выпускники вузов могут создавать конкуренцию работникам с большим трудовым опытом. Но это не решает проблему разрыва между высшим образованием и первым рабочим местом для молодого специалиста[4]. Для сокращения образовавшейся ямы можно предложить следующие мероприятия:

1. Целевая подготовка специалистов.
2. Организация полноценной студенческой практики.
3. Написание дипломных работ по заявкам предприятий.
4. Участие предприятий в разработке учебных планов, рабочих программ.
5. Участие топ-менеджеров в образовательном процессе.
6. Организация проведения практических и семинарских занятий на базе профильного предприятия.

7. Организация мероприятий, направленных на содействие трудоустройству студентов и выпускников.

Следовательно, из всего выше сказанного можно сделать следующий вывод:

1) Несмотря на не благоприятное экономическое состояние современного рынка труда, молодые специалисты могут быть конкурентно способными и при адекватной оценке своих знаний и умений найти первое рабочее место.

2) Студентам во время учебы нужно не только получать различные знания и навыки, но и уделять время развитию своих личностных качеств.

3) Для повышения конкурентоспособности молодых специалистов на современном рынке труда необходимо включение работодателей и бизнес сферы в процесс обучения в высших учебных заведениях и в процесс формирования студента как специалиста.

#### Литература

1. Анализ ситуации на рынке труда Беларуси. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://jobs.tut.by/article/16768>. Дата доступа: 23.02.2017 г.

2. Как они выбирают друг друга? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.reitor.ru/ru/analitic/press-relis/>. Дата доступа: 23.02.2017 г.

3. Проблемы трудоустройства студентов и выпускников ВУЗов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://research-journal.org/social/problemy-trudoustrojstva-studentov-i-vypusknikov-vuzov/>. Дата доступа: 23.02.2017 г.

4. Современный рынок труда выбирает: требования работодателя к молодому специалисту. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kemospom.chat.ru/marsh.html/>. Дата доступа: 23.02.2017 г.



**Маджар В.О., Почерніна Н.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет,  
Мелітополь, Україна*

**Макроекономічна оцінка наукового потенціалу України**

[pochernina-natalya-victor@mail.ru](mailto:pochernina-natalya-victor@mail.ru)

У науковому потенціалі України на початку 21 століття проявились наступні зміни - почала скорочуватись чисельність наукових організацій і науковців, а також переорієнтація досліджень в бік суспільних та гуманітарних наук.

Таблиця 1

**Наукові кадри та кількість організацій**

|                   | Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки | Кількість науковців, осіб | Кількість докторів наук в економіці України, осіб | Кількість кандидатів наук в економіці України, осіб |
|-------------------|---|---------------------------|---|---|
| 2000              | 1490  | 120773                    | 10339   | 58741   |
| 2001              | 1479  | 113341                    | 10603   | 60647   |
| 2002              | 1477  | 107447                    | 11008   | 62673   |
| 2003              | 1487  | 104841                    | 11259   | 64372   |
| 2004              | 1505  | 106603                    | 11573   | 65839   |
| 2005              | 1510  | 105512                    | 12014   | 68291   |
| 2006              | 1452  | 100245                    | 12488   | 71893   |
| 2007              | 1404  | 96820                     | 12845   | 74191   |
| 2008              | 1378  | 94138                     | 13423   | 77763   |
| 2009              | 1340  | 92403                     | 13866   | 81169   |
| 2010              | 1303  | 89564                     | 14418   | 84000   |
| 2011              | 1255  | 84969                     | 14895   | 84979   |
| 2012              | 1208  | 82032                     | 15592   | 88057   |
| 2013              | 1143  | 77853                     | 16450   | 90113   |
| 2014 <sup>3</sup> | 999   | 69404                     | 16090   | 86230   |
| 2015 <sup>3</sup> | 978   | 63864                     | ...   | ...   |

Як свідчать статистичні дані, у 2015 р. загальна кількість наукових організацій у порівнянні з 2000 р. (рік, коли вона досягла свого максимуму)

скоротилась майже на чверть, а кількість науковців скоротилась майже в половину. (Табл. 1).

Наукові організації поділені на три сектори: академічний, вищої освіти, підприємницький. Процеси, що відбуваються у сфері наукової діяльності останніми роками, призвели до зміни співвідношення між даними секторами відбулося збільшення частки державного сектору (на 6,27%) і сектору вищої освіти (на 2,27%).

Науковий потенціал України розміщений дуже нерівномірно по території країни. Так наукові організації сконцентровані у шести економічно розвинених регіонах країни (м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Донецька, Львівська та Одеська області). На них також припадає більше половини усіх вищих навчальних закладів України. Питома вага інших регіонів у загальній кількості наукових організацій країни є незначними і коливається у межах від 0,5 (Хмельницька область) до 3,0% (Луганська область).

Типовим підтвердженням над концентрації наукового потенціалу країни є зосередження чисельності наукових працівників у згаданих шести регіонах. Якщо у 2000 р. їх частка у їх загальній кількості по країні становила 70,6%, то у 2012 р. вона зросла до 76,4%, а питома вага виконавців наукових і науково-технічних робіт у 2012 р. з науковим ступенем доктора наук становила 87,5%, кандидата наук – 84,3%. Ускладнення ситуації на Сході України дещо змінило кількісні параметри, але не вплинула на зміну регіонів-лідерів.

Таким чином, шість регіонів України з найбільшою кількістю наукових організацій та науковців є інноваційними центрами країни. до них відносяться м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Одеська та Харківська області). Це є підґрунтям підвищення конкурентоспроможності вітчизняного наукового сектору у майбутньому. Однак, слід докласти зусиль до подолання проблем з використанням наявного наукового потенціалу, зокрема, погіршення кількісних його показників та нерівномірне його

розміщення по регіонах України. Однак в Україні у той же час існують перспективи виправлення ситуації за рахунок підвищення освітнього рівня науковців через зростання чисельності докторів та кандидатів наук.

**Makrayeva S. N., Tulemissov S. K., Zhakipbekov K.S.**

*Astana Medical University, Astana, Republic of Kazakhstan*

**Communication skills are the main competences of a pharmacist**

lemonchik\_0495@mail.ru

**Relevance:** Including social significance of pharmacy organizations' working, constant contact with the population and the system of staff management in pharmacy puts the human factor to the fore. Therefore, for the pharmacy environment competition development the pharmacy organizations give the big role to the increasing of communication skills' role and to the significance of communication competence for effective interaction of the pharmacist and a patient.

**Aim:** To form and to develop communication competence of the future specialists.

**Materials and methods of the research:** The subjects of the research are pharmacy organizations and the enterprises of Kazakhstan cities: Astana, Almaty, Aktau, Aktobe, Shymkent (around 400 responders). We chose anonymous questionnaire for pharmacy specialists to solve the set tasks. However, to get representative results, according to the irrevocable excerpting formula, proceeding from the general amount of the pharmacists, it was enough to survey only 400 of the responders.

**Discussion and the result.** As a result of the sociological research, it was found out that overwhelming quantity of the responders – pharmacy specialists thinks that the main mission of a pharmacy is to render the pharmaceutical help.

One of the most important parts of research was questionnaire elaboration. We have used highly developed open questionnaire, handy and simple in filling and in

analyzing the results. The questionnaire consisted of informational questions, that allowed us to make a social-demographical portrait of the responders, and general questions, allowing us to get an idea directly about the theme of the research. There were 7 questions, divided into two blocks.

The responders according to the gender division: 86,8% – female, 13,2% – male.

The biggest specific gravity came to the age group from 31 to 40 years old (35,8%), that allows us make a conclusion that the workers in the pharmacies are mature aged and ready for changes.

We were also studying the necessity of extra seminars conducting by pharmacy specialists for students in universities with pharmaceutical major. That's why we have formed a question: "What themes of teaching future pharmacutists are the most required in your organization?". The responders answered that they would like to improve their professional competence according to the next subjects: "Pharmaceutist's communication skills" (30%), "Pharmacology" (42%), "The regulatory aspects" (28%). Due to these facts, the necessity of studying the communication skills of intercourse with the patients is obvious.

The next questions were coming out of the influence of the professional competence of future pharmacutists on labor productivity: "How do you think if it's necessary to conduct in-factory seminars in your organization for improving you communication skills?". Most of the responders have answered positively – 91,5% ("Yes, it is").

There always are some invisible mutual relationships between people. In-group relationships are known to be born in an informal structure, and then they move the formal relationships sphere, making the work of a collective not so accurate.

The next question in the questionnaire was "How often do have conflicts in your collective?", the responders answered "Often" (68,7%). The question "Does the social-psychological climate effect on labor productivity?" was answered "It does" by 88,9% of all the responders, what shows us the necessity of teaching the students methods of solving the problematic situations. That will help to keep the favorable climate inside the collective.

**Conclusions.** We have suggested them to conduct some seminars, trainings with student-participants, also to include a project of the rules of the consumer serving into the seminar's program, that are supposed to show the way of communicating with a patient. The main aim of the rules is to prepare future specialists to work in pharmacy organizations.

**Орел Д.Г., Гладкова О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

### **Розширення взаємовідносин підприємств з банківськими установами**

Сучасні ринкові засоби розвитку матеріально-технічної бази виробництва характеризуються широким застосуванням суб'єктами господарювання не лише власних, а й залучених коштів. Важливе значення для розвитку реального сектору має підтримка з боку фінансово-кредитних установ, насамперед банківської системи [1] в розрізі кредитування їх підприємницької діяльності.

Зазначимо, що виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, і з тимчасовим вивільненням коштів у одних суб'єктів і появою потреби в них у інших. За останні три роки спостерігається позитивна тенденція до зростання обсягів кредитів, наданих банками суб'єктам господарювання. Для аналізу використані дані фінансової звітності банківських установ (табл. 1), що займають лідируючі позиції на фінансовому ринку України [2].

Динаміка кредитів за 2014–2016 роки, що надані суб'єктам господарювання, є не стабільною. Так, у 2015 році порівняно з 2014 роком темпи приросту були позитивними, крім Ощадбанка, це свідчить про те, що банк мав обмаль фінансових ресурсів, що спрямовувались на кредитування юридичних осіб. Але вже у наступному році через значну фінансову кризу в

країні, темпи приросту наданих кредитів в інших банках стали набагато меншими, а у деяких банків взагалі мали від’ємний приріст.

Таблиця 1

Динаміка кредитів, наданих суб’єктам підприємництва у 2014-2016 рр., грн

| № | Банк        | 2014           | 2015        | Відносне відхилення 2015/2014, % | 2016        | Відносне відхилення 2016/2015, % |
|---|-------------|----------------|-------------|----------------------------------|-------------|----------------------------------|
| 1 | ПриватБанк  | 139 212<br>152 | 151 705 002 | +8,97                            | 142 222 526 | -6,25                            |
| 2 | Ощадбанк    | 66 894 381     | 62 740 061  | -6,21                            | 63 391 807  | +1,04                            |
| 3 | Укресімбанк | 51 714 388     | 54 810 389  | +5,99                            | 55 495 791  | +1,25                            |
| 4 | Укрсоцбанк  | 17 541 466     | 19 483 222  | +11,07                           | 19 083 025  | -2,05                            |
| 5 | Альфа-банк  | 20 757 719     | 23 520 812  | +13,31                           | 24 830 220  | +5,57                            |

З метою поширення кредитних відносин національних суб’єктів підприємництва з банківськими установами компаніям слід в першу чергу слід забезпечити аргументованість і надання доказів щодо доцільності, спроможності та надійності таких відносин. Кредитор розглядає доцільність кредитних відносин з точки зору ефективності позики, спроможність – можливості надання позичальнику необхідної суми грошей на визначених умовах, а надійність – відповідності кредитоспроможності позичальника встановленим критеріям. Для позичальника доцільність визначається актуальною необхідністю залучення кредиту для забезпечення поточних та/або стратегічних потреб, а також прийнятністю умов отримання позики, спроможність – можливістю виконання та дотримання встановлених кредитором вимог до кредитоспроможності, надійність – спроможністю кредитора надати необхідну суму коштів та дотримуватись початково узгоджених умов кредитного договору.

Для оцінки кредитоспроможності підприємства використовують наступні показники:

- якісні характеристики позичальника, у т.ч. особистісні якості вищого керівництва та власників, строк роботи суб'єкта господарювання на ринку, порядність, ділова репутація, ефективність системи управління;

- фінансові показники, які підтверджують здатність позичальника формувати грошовий потік, необхідний для повного та вчасного повернення кредиту;

- сума, умови погашення, цільове спрямування та інші характеристики позики;

- дохідність позики як для позичальника, так і для кредитора:

- оцінка економіко-правових засад діяльності позичальника;

- дослідження фінансового стану за кількісними та якісними параметрами;

- аналіз доцільності та ефективності кредитування позичальника.

Крім того, слід пам'ятати що поширюючи партнерські відносини з банками, підприємства можуть отримувати від них різноманітні фінансові послуги, у тому числі шляхом укладення з юридичними особами (комерційними агентами) агентських договорів.

Паралельно з цим банківські установи можуть здійснювати кваліфіковане забезпечення інтересів підприємств на фінансовому ринку України – надання послуг з придбання цінних паперів як в інтересах формування власності і корпоративного впливу, так і з метою зберігання коштів, що тимчасово звільняються з виробничого процесу, з розміщення власних цінних паперів підприємств [1].

**Висновки.** Функціонування кредитів для підприємств є необхідним, для того щоб на підприємствах відбувався безперервний процес виробництва. При встановленні кредитних відносин між суб'єктами господарювання існує необхідність пошуку аргументів і надання доказів щодо доцільності, спроможності та надійності таких відносин, що є підставою їх відображення у системі аналізу і контролю.

Аналіз кредитних відносин може бути проведений на підставі дослідження кредитоспроможності суб'єктів господарювання, а також повинен включати оцінку ефективності розміщення та залучення кредитних коштів.

### **Використана література**

1. Голуб О.Ю. Кредитне забезпечення як джерело фінансування суб'єктів господарювання / О.Ю. Голуб // Економіка розви-тку. – 2014. – № 3 (55).
2. Аналіз банків України [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Банківська статистика. – Режим доступу: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka>.

### **Плотникова И.И.**

*Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»,  
Харьков, Украина*

### **Общее и разное в концепциях маркетинга и логистики**

Очень важным для понимания сущности распределительной логистики является рассмотрение вопроса о ее взаимосвязи и различия с маркетингом. Поэтому проблематика интеграции маркетинга и логистики все чаще становится сферой поисков новых возможностей, а также шансов роста ценностей и эффектов, связанных с деятельностью предприятий.

Концепции логистики и маркетинга базируются на экономической общности, отражают суть рыночных процессов. Их взаимосвязь устанавливается еще на этапе планирования. Сущность концепции маркетинга заключается в управлении производством, продвижением на рынок и реализацией продукции, ориентированном на спрос (на нужды потребителя) продукции.

Сущность концепции логистики заключается в рационализации хозяйственной деятельности предприятий за счет организации оптимальных логистических потоков [1].



Еще больше повышает стимулирующую роль логистики в маркетинге расширение комплекса логистических услуг. Нет лучшей рекламы для производителя, чем имидж ответственного и надежного поставщика. Надежность партнера в бизнесе всегда высоко ценится. Таким образом, можно сделать вывод, что логистика и маркетинг – две равноправные концепции с единым полем функционального приложения, едиными конечными целями, но различным инструментарием и предметом заикленности.

Концепция «взаимодействия» маркетинга и логистики напрямую связана с быстро развивающимся научно-техническим прогрессом. Внедрение новых технологий ведет к более динамичному выпуску современных товаров и услуг. Потребители быстро реагируют на последние предложения рынка, поэтому главной задачей и для оптово-посреднических фирм, и для производителей становится систематизация процессов товарообращения, а также поддержание текущего потребительского спроса.

Взаимосвязь маркетинга и логистики выгодна тем, что логистические модели производства и товаропродвижения формируются на основе точных математических и статистических расчетов. Маркетинговая методология предоставляет исходные данные для этих расчетов. К ним относятся: прогнозирование текущего спроса и товарной номенклатуры; выявление целевых рынков и определение занимаемой доли рынка; формирование цены на основе жизненных циклов товаров; расчеты расхода по стимулированию сбыта; разработка методов повышения конкурентоспособности предприятия; выбор поставщиков; оценка уровня сервиса; выявление сильных и слабых сторон компаний и многое другое.

Маркетинговый инструментарий позволяет получить более точную первичную информацию о внешних изменениях рынка. Точные маркетинговые исследования становятся основой для логистической деятельности, так как в качестве одного из основных приоритетов логистики выступает *точность*. Маркетинг является своего рода фильтром, который

перерабатывает внешнюю и внутреннюю информацию, необходимую для фирм, причем, если рассматривать предприятия как взаимодействующие звенья логистической системы, маркетинг связывает сбытовые функции одного предприятия с закупочными функциями другого, а логистика экономически и технологически систематизирует эти связи. Поэтому очень важно не только поддерживать, но и способствовать развитию взаимосвязей маркетинга и логистики [2].

#### Литература

1. Сумец А.М. Логистика. Теория, ситуации, практические задания : учеб. пособие / А.М. Сумец. – Киев : Хай-Тек Пресс, 2008. – 320 с.
2. Жабина С. Б. Интеграция маркетинга и логистики как фактор повышения конкурентоспособности оптово-посреднических фирм / С. Б. Жабина, Я. В. Полянская // Российское предпринимательство. – 2005. – № 5 (65). – С. 73 – 79.

**Подпрядова О.В., Хрипунова Д.М., Дячек В.В.**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Харків, Україна*

#### **Відновлення економіки України за допомогою розвитку експорту**

Загально визначеним є положення, що починаючи із 90-х років минулого століття до теперішнього часу економіка України і її суспільство знаходяться у стані системної соціально-економічної кризи. Що стосується сучасного стану економіки України, то з початку 2016р. вона демонструвала слабкі ознаки одужання. І минулий рік став першим (за останні чотири роки) роком позитивних економічних трансформаційних процесів, завдяки яким почав формуватися базис економічного відновлення на найближчі роки. Після двох років рецесії українська економіка стала на шлях відновлення. За підсумками 2016 року реальний ВВП зріс на 1,2%, в 2017 р. зросте - на 2,1%. [1]

Сам факт відновлення економічного зростання України – позитивний сигнал для зовнішніх інвесторів. Однак для економіки, що розвивається – це досить слабкі темпи зростання, тим більше з огляду на падіння ВВП в доларовому еквіваленті з 2008 р. більш ніж в 2 рази. При реалізації песимістичного сценарію, без активного залучення інвестицій в економіку, середньорічний темп зростання реального ВВП України в 2016-2030 рр., згідно з оцінками, складе всього 2,6%. Через 15 років ВВП на душу населення буде дорівнює 6,4 тис. дол., що відповідає поточним показниками Перу, Еквадору, Колумбії.[2, с.19]

Українська економіка є експортоорієнтованою (частка експорту в ВВП близько 50%), причому експорт носить переважно сировинний характер. Логічно, що обсяг ВВП України багато в чому залежить від кон'юнктури на зовнішніх сировинних ринках. Негативна зовнішня кон'юнктура стає головною причиною скорочення потенційних темпів зростання експортних поставок з України. [2, с.33]

Переломити тенденцію можливо тільки в разі переорієнтації з експорту сировинних товарів на експорт високотехнологічної продукції та послуг. Створення бази для таких перетворень має бути частиною державної політики.

Однією з життєздатних та перспективних галузей для розвитку українського експорту є експорт будівельних послуг. Що стосується екскурсу у минуле з питання будівельних послуг, то в Україні в період з 2004-го по 2008-й. роки на ринку нерухомості були присутні основні гравці глобального фінансового ринку, які були готові інвестувати в активи на ранніх стадіях їх виникнення, навіть без наявності надійних титульних документів на земельні ділянки, не кажучи вже про надійне підтвердження комерційної віддачі майбутнього активу. Обвал світових фінансових ринків в 2008-му в першу чергу вдарив саме по ринку нерухомості, що призвело до багаторічного колапсу індустрії в усьому світі. Але на традиційних ринках (Європа і США) вже кілька років спостерігається поживлення в сфері нерухомості.

Це дозволяє зробити висновок, що на глобальному ринку існує величезна кількість фінансових активів, що забезпечують попит, і ринок нерухомості об'єктивно не встигає його задовольняти. Зростання інвестицій в житлову нерухомість - хороший знак для розвитку експорту будівельних послуг.[3]

Слідуючи існуючим тенденціям, компанія GEOS експортує українське будівництво у Будапешт. В даному проекті (будівництво житлового комплексу в Будапешті) GEOS грає роль девелопера, в той час як проектувальником і генпідрядником є місцеві компанії. Проектувальник - відоме в Угорщині бюро Sporaarchitects, а генпідрядник - компанія Pszota Builder Kft. Планований обсяг інвестицій в будівництво Erkel складе близько 20 млн євро. На даний момент вкладено вже майже 5 млн євро.

При цьому, основна відмінність українських і європейських забудовників – це те, що забудовник повинен виконати безліч вимог з енергоефективності та екологічності будівлі. При цьому, величезна перевага європейського ринку - в його прозорості та передбачуваності, що дає забудовникам можливість спокійно планувати діяльність, а також досить м'яке оподаткування. Якщо у нас ПДВ - 20%, то там - 5% для новобудов, якщо у нас податок на прибуток - 18%, то там з 2017 року - 9%. І хоча потенційний заробіток все одно нижче, ніж в Україні, рентабельність проекту складе не менше 15%.

GEOS - далеко не єдина компанія, яка намагається будувати за межами України. Одним із знакових проектів став Kempinski Hotel&Residences Palm Jumeirah в Дубаї, який реалізувала компанія «Познякижилбуд» на рубежі 2009-2010 років. Корпорація «Альтіс-Холдинг» брала участь в будівництві наукової лабораторії CEZAMAT в Варшаві, інвестиції в яку склали близько 109 млн євро.

Втім, деякі українські гравці змогли осилити і більш глобальні проекти. Так, група «Основа» брала участь в будівництві автомагістралей в Угорщині, а також гребель в Алжирі, Тунісі, Тоголезької Республіці (Того). А компанія

«Альтком» була задіяна в будівництві автомобільно-залізничного мосту Атамурат-Керкічі в Туркменістані і в проектах з будівництва аеропортів в Дашогуза і Туркменабаді.

Але успішним досвідом можуть похвалитися не всі. Наприклад, девелоперська компанія «XXI Століття» теж намагалася пробувати свої сили за кордоном. [4]

Нерідко бар'єром в іншій країні для забудовників стають незнання локального ринку і складності з отриманням необхідних дозволів. Тому найчастіше українські забудовники виступають девелоперами, а проект реалізують місцеві компанії.

Сучасна позиція України на світовій арені не відображає повною мірою можливості і інтереси країни та не відповідає тій стратегії, яка обрана державою для її розвитку. Зокрема, частка нашої країни у світовій торгівлі послугами продовжує залишатися незначною, що вимагає переосмислення стратегії і політики держави в цій сфері. Щодо експорту будівельних послуг з точки зору забезпечення національної конкурентоспроможності, цілком очевидно, що пріоритетом в даному випадку має бути інтенсивна інтеграція в світовий ринок. Така інтеграція дасть не тільки фінансовий ефект, а й інтелектуальний. Внаслідок такої взаємодії підприємства отримують ноу-хау, досвід щодо ведення бізнесу та можливість брати участь у кращих бізнес-проектах за кордоном.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Ukraine-2016: Achievements and Problems on the Way to Transformation Forecasts-2017 Public Opinion on the Results of 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://razumkov.org.ua/uploads/article/2016-2017\\_Pidsumky.pdf](http://razumkov.org.ua/uploads/article/2016-2017_Pidsumky.pdf)

3. Бондарев Т. Обречены на успех/FORBES. – 2017. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1427381-obrecheny-na-uspeh>

4. Хараламов П. С видом на Европу: как украинский девелопер составил конкуренцию застройщикам из ЕС /FORBES. –2017. –№ 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1426558-s-vidom-na-evropu-kak-ukrainskij-developer-sostavil-konkurenciyu-zastrojshchikam-iz-es>

**Серова А.В., Гладкова О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Теоретичні аспекти оптимізації структури капіталу підприємства**

[alina.serova1997@mail.ru](mailto:alina.serova1997@mail.ru)

Сучасне економічне становище потребує від власників та фінансових менеджерів підприємств ефективного управління, уважного контролю та своєчасного коригування структури капіталу. Адже саме оптимальна структура капіталу дозволяє отримувати максимальний прибуток, забезпечити рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності й платоспроможності.

В процесі фінансової діяльності суб'єкта господарювання виникає необхідність вибору ресурсів для вкладення капіталу і прийняття рішення про необоротні та оборотні активи підприємства, тобто рішення стосовно структуризації капіталу. Структура капіталу представляє собою співвідношення власного й позикового капіталу, при якому забезпечується ефективна пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства.

В цілому, ключовою метою формування капіталу є задоволення потреби у придбанні нематеріальних активів підприємства та оптимізації його структури. Принципами формування капіталу виступають:

- перспективи розвитку підприємства;
- встановлена відповідності між обсягом залученого капіталу та обсягом активів підприємства;
- оптимізація структури капіталу та мінімізація витрат;
- високоефективне використання капіталу.

Таким чином, головною умовою формування фінансових ресурсів сучасних компаній за рахунок позикових коштів є залучення капіталу за найменшою вартістю та мінімально допустимим ризиком.

Теоретична концепція структури капіталу моделює основу вибору стратегічних напрямків економічного та фінансового розвитку підприємства, що забезпечують зростання ринкової вартості. Для забезпечення ефективної діяльності процес формування структури капіталу проводиться за наступними етапами [3]:

1. Аналіз капіталу підприємства, динаміки його обсягу, складу та коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства;
2. Оцінка основних факторів, що визначають формування структури капіталу;
3. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності;
4. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості;
5. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків;
6. Формування показника цільової структури капіталу.

Процес формування оптимальної структури капіталу підприємства здійснюється за максимізацією рівня рентабельності капіталу. Остання, в свою чергу, залежить від чистої рентабельності продажів, ресурсовіддачі, структури джерел засобів, що були в нього інвестовані.

Враховуючи те, що структура капіталу, як компонент фінансової архітектури підприємства, є однією з його структурних характеристик, яка визначає будову фінансів підприємства та є чинником формування результатів фінансової діяльності [1], ключовими показниками під час оптимізації слід виділити:

1. Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (ROIC), який розраховується як відношення чистого операційного прибутку після сплати податків до інвестованого капіталу у відсотках, та
2. Середньозважену вартість капіталу (WACC), яка характеризує приріст доходності на власний капітал при ефективному оптимальному його співвідношенні із залученим.

Якщо дані показники мають тенденції зростання, то структуру капіталу слід вважати ефективною, а навпаки – при їх зменшенні структуру капіталу слід переглянути.

Таким чином можна зробити висновок, що цільова структура капіталу, являє собою таке співвідношення власних і запозичених фінансових коштів підприємства, яке дає змогу забезпечити досягнення вибраного критерію її оптимізації. Оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні співвідношення між вартістю, які втілені в кошти підприємства і вартістю, за якою досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Одним із важливих шляхів оптимізації структури капіталу є мобілізація внутрішніх резервів, яка передбачає: проведення реструктуризації активів підприємства; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства; реалізація заходів, спрямованих на зміну структури та складу активів балансу. Проте, кожне підприємство самостійно вирішує, які обсяги капіталу йому потрібні, і яку саме структуру їм слід надати.



### Література:

1. Оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації його рентабельності / А. Г. Семенов, О. В. Ярошевська // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. - 2014. - № 5. - С. 117-128. [http://www.nbu.gov.ua/UJRN/drep\\_2014\\_5\\_23](http://www.nbu.gov.ua/UJRN/drep_2014_5_23).
2. Посилкіна О.В., Світлична К.С. Економічна діагностика: навч. посіб. для студ. екон. спец. / О.В. Посилкіна, К.С. Світлична. – Х.: Вид-во НФаУ, 2014. – 333 с.
3. Семенов Г.А., Пелешко А.В. Оптимізація структури капіталу підприємства // [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2010\\_4/files/EC410\\_35.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/files/EC410_35.pdf)

**Сєрова В.В., Бакіна Т.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна*

**Соціальні проблеми України та їх вирішення в рамках концепції сталого розвитку**

[bakinatatjna@mail.ru](mailto:bakinatatjna@mail.ru)

Покращення соціально-економічного та екологічного рівня розвитку українського народу завжди було актуальною темою. Проблеми переслідують українців на кожному кроці, але це не означає, що вони не вирішуються. А вирішити їх нам допоможе програма сталого розвитку.

Сталий розвиток — це модель економічного зростання, в якій використання ресурсів направлено на задоволення потреб людини при збереженні навколишнього середовища, та гарантії задоволення цих потреб не тільки в сьогоденні, але й для майбутніх поколінь [2]. Перед сучасним суспільством постало складне питання: як забезпечити високий рівень життя людини у світі і, водночас, зберегти цей світ таким, щоб він міг прийняти наших нащадків розмаїтим і придатним для повноцінного, здорового життя.

Концепція сталого розвитку покликана надати практичну відповідь на це питання. Організація Об'єднаних Націй у Доповіді комісії Брундтланд від 1987 року визначила сталий розвиток як такий, за якого задовольняються потреби сучасності, але права майбутніх поколінь на аналогічне задоволення власних потреб не перебувають під загрозою. Відповідно до цієї концепції, сталий розвиток суспільства має забезпечуватися гармонійним розвитком трьох взаємопов'язаних царин: економічної, соціальної та природоохоронної.

Без розвитку економіки неможливо досягнути якісного рівня життя людини, адже формування здорового соціуму потребує стабільного фінансування і активного ринку праці. І лише за умови, що держава сприятиме економічному зростанню і розвитку різних бізнесових структур, вона отримуватиме необхідні надходження для забезпечення соціальних потреб населення країни.

Однак, самого лише стабільного розвитку економічного сектору не достатньо для забезпечення сталого розвитку суспільства в цілому. Гармонії можна досягнути в тому випадку, якщо прогрес економіки буде відбуватися з урахуванням природних можливостей певних територій. Невід'ємною складовою діяльності сучасних підприємств має стати екологічний менеджмент. Ретельний аналіз показників забруднення, аудит можливих небезпек і продумана політика активних дій, спрямованих на збереження екологічної безпеки, з боку державних і приватних компаній має регулюватись стимулюватись державою. Цього можна досягти за допомогою низки ефективних заходів. Наприклад, для зменшення загального рівня шкідливих викидів від виробництва практикується продаж квот на забруднення. Таким чином, обмежені лімітом підприємства шукають шляхів зменшення шкідливих викидів від своєї діяльності.

Держава перебуває на шляху стійкого розвитку, коли її економіка активно розвивається, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу. У той же час суб'єкт розвитку — людина — має бути найвищою цінністю, а її здоров'я, безпека та щастя — головною, кінцевою метою будь-якої діяльності. Таким чином,

виокремлюється третя складова стійкого розвитку: високі соціальні гарантії, турбота про комфортне життя кожної окремої особистості у суспільстві, забезпечення її інтелектуального й духовного розвитку і надання широких можливостей для самореалізації.

Стійкий розвиток полягає у гармонії між економічним зростанням, екологічною безпекою та соціальною захищеністю людини в державі. Лише за умови однакової пріоритетності усіх трьох галузей стає можливим забезпечити гідне життя сучасникам, не створюючи небезпеки для майбутніх поколінь.

Якщо програма буде діяти ефективно, то вона зможе забезпечити підвищення життєвого рівня населення, всебічний розвиток людини та зростання продуктивності праці. Разом з тим існують проблеми які потребують вирішення:

- визнання галузей соціального комплексу такими, що беруть активну участь у виробництві матеріальних і духовних благ, послуг;

- подолання міжрегіональних відмінностей на рівні обслуговування населення та забезпечення його елементами соціальної інфраструктури у відповідності з нині існуючими нормативами;

- встановлення обґрунтованого рівня оплати праці фахівців галузей соціального комплексу;

- формування ефективної системи управління галузями соціального призначення в умовах різних форм власності;

- розробки нових типів проектів навчальних закладів, установ культури, охорони здоров'я з урахуванням формування ринкових відносин, широким використанням сучасного обладнання, оргтехніки [1].

Економічний механізм екологічного управління, що склався в Україні, включає регулятори екологічної поведінки товаровиробників, які змушують їх обмежувати свою природоруйнівну діяльність відповідно до вимог діючих в країні нормативних актів. Сюди відноситься плата за забруднення природного середовища (встановлюється перелік шкідливих речовин, викид

яких підлягає оплаті), екологічний податок, екологічні фонди( фонди охорони природи), штрафи за екологічні порушення, різні види податкових пільг, пільгових позичок. За останні роки істотно зросла кількість різновидів платежів за використанням природних ресурсів і за забруднення навколишнього середовища. Отже, ефективне поєднання різних економічних механізмів зможе допомогти вирішити сучасні екологічні, економічні та соціальні проблеми.

### **Література:**

- 1    Белорус    О.Г.Глобальноеустойчивоеразвитие:    Моногр. / О.Г.Белорус, Ю.М.Мацейко;Киев. нац. экон. ун-т им. В.Гетьмана, Ин-тмировойэкономики и междунар.отношений НАН Украины, Междунар. ин-тглобалистики, Междунар. асоц."Украина-Рим. клуб". -К., 2006. -486 с.
- 2    Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку: Навч. посіб. / Л.Г.Мельник. - Суми, 2006. -383 с.

**Tayshygarina M.I., Zhakipbekov K.S., Shukirbekova A.B.**

*Astana Medical University, Astana, Republic of Kazakhstan*

**Studying the investment potential pharmaceutical industry of Kazakhstan: modern condition and prospect**

[bu\\_pups@mail.ru](mailto:bu_pups@mail.ru)

**Topicality.**Investment attraction is one of the most important element, which shows economic growth and rise of competitiveness in national economics, it helps for integration in world's industrial processes. Foreign investments can accelerate the development of pharmaceutical enterprise, will be able to raise the quality of human asset, can make more jobs for workers, attract advanced technology and promote their spreading in related industries. That is why we can see the growth of competition for global investments in last two decades. So there is a big task for

government to work out and do complex measures of economic politics forwarded to the raise of country's attractiveness for investments.

**The aim.** Studying the modern condition of attraction for the pharmaceutical industry investments in Republic of Kazakhstan.

**Materials and methods.** We reviewed the level of attraction for direct investments in the pharmaceutical industry using the positions of the main indicators of fixed capital used for investments. While researching analytical and comparative methods of analyzing and information about the analysis of pharmaceutical market in Kazakhstan were used.

**Results and discussion.** The pharmaceutical industry is exclusively high-tech. In medical manufacture the results of perennial researches in different branches of science are used. According to statistics agency data during 2003-2016 the investments volume to fixed capital is about 63 009 936 million tenge. Comparing to the previous year investments to fixed capital increased by 1,4% and is now 694 084 tenge. So the total index volume for financing investments sourced by republic 2015 year's budget is 13%, from local budget - 5%, funds of foreign investors - 9%, loan funds - 23%, proper funds of enterprises and organizations - 58%.

The government is making lots of initiatives to influence the development of manufacturing industry and pharmaceutical branch. Within the national industrial-innovative increase program for 2015-2019 there are various business supporting facilities, pharmaceutical industry is also included. Programs such as "Business road map" («Дорожная карта бизнеса 2020»), "Exporter 2020" («Экспортер 2020»), "Occupation" («Занятость 2020»), "The map of the industrialization 2015-2019" («Карта индустриализации Казахстана на 2015-2019 гг.»), "Productivity" («Производительность 2020»), etc. are forwarded to the growth of competitiveness of national enterprises by stimulating industrial, outbound, personnel and technologic capabilities of enterprises.

Within the map of industrialization in pharmaceutical branch for 2010-2015 there are 28 projects were launched, investments amount 50,5 billion tenge were

involved. During 2016-2019 12 investment projects amount 53,7 billion tenge are planning to be launched.

It is worth to point out considerable changes in global pharmaceutical market. There is a patent collapse lasting for more than a year, also the growth of the price to create drug molecules, the growing fraction of generics in the global market, especially in developed countries, which are chasing decline of health care costs. According to ongoing changes in global pharmaceutical market, to increase competitiveness of national manufacturing products and the growth of its share in Kazakhstan market, native enterprises need to expand the list of manufacturing products accordingly to international GMP standards. And soon move on to manufacture highly remunerative generic drugs, with reorientation from hospital markets to retail markets.

**Conclusion.** So, while researching Kazakhstan's investing abilities, we can point out that Kazakhstan is taking preferred place between CIS and other developing countries and also is one of the most competitive country to attract foreign investments. Lots of foreign investors have already noted this fact and they started to invest their resources to Kazakhstan economics. However, as we can see from analysis, some regions of Kazakhstan still need to reveal their investing potential, then foreign investor will be able to invest their resources more actively.

**Ткачук М.Ю., Смерічевська С.В.**

*Національний авіаційний університет, Київ, Україна*

**Концепція маркетинг-логістичного управління: інтеграція маркетингу та логістики**

[marina.tk777@yandex.ua](mailto:marina.tk777@yandex.ua)

Протягом тривалого часу маркетинг і логістика розвивалися паралельно, зосереджуючи свою увагу на цілком відмінних «особистих» предметах і об'єктах досліджень, відповідно формуючи власні специфічні цілі, завдання

та функції, інституціональну основу і дисциплінарний комплекс. Період такого паралельного співіснування тривав до початку 80-х років XX століття, коли про маркетинг і логістику почали говорити як про концепції управління, а не про функції в управлінні підприємством. Отже, маркетинг трактувався як ринково-орієнтоване управління, а логістика як системно-орієнтоване управління.

На сучасному етапі розвитку відбувається трансформація відносно автономних концепцій маркетингу та логістики в єдину інтегровану концепцію маркетинг-логістичного управління. Саме взаємодія маркетингу як концепції управління, орієнтованої на ринок, і логістики як концепції управління, орієнтованої на потоки, створюють можливість підвищення товарної та інформаційної цінності та корисності товарів, які оцінюються споживачами, а також створення додаткової цінності в процесі виробництва. Результатом такої взаємодії є:

- мінімізація сукупних витрат;
- максимізація корисності маркетингу і логістики;
- прискорення матеріального потоку, а отже підвищення реакції економічних систем, які будуються на засадах логістики, активізуючи таким чином усі конкурентні переваги.

Маркетингова логістика вивчає процес доведення готової продукції до споживача, тобто є наукою про планування, організацію, облік і контроль, аналіз і регулювання всіх операцій з переміщення та складування, пов'язаних з потоком готової продукції від кінця виробничої лінії до надходження цієї продукції на ринок, а також усіх каналів розподілу, які необхідні для забезпечення та організації взаємодії між фірмою та її ринками.

Виявлений і досліджений маркетингом попит повинен вчасно задовольнятися за допомогою швидкої і вчасної поставки («технологія швидкої відповіді»). Ця «швидка відповідь» на попит можлива лише за налагодженої системи логістики. Комплекс логістики є частиною комплексу маркетингу.

## Складові маркетингової логістики

| Складова   | Характеристика  |
|--|---|
| Дослідження попиту та прогнозування продажів       | За допомогою маркетингових ходів визначається на які товари існує підвищений попит, які товари, у якій кількості і чому бажає придбати споживач.  |
| Планування виробництва на основі дослідження ринку | Інформаційна логістика ґрунтується на використанні маркетингової інформації.  |
| Обробка замовлень                                  | Маркетинг допомагає визначити асортиментний профіль фірми, який, в свою чергу, значно впливає на систему логістики. Чим більший асортиментний набір фірми, тим значніші проблеми логістики у сферах контролю запасів, транспортування і збуту продукції.                            |
| Зберігання готової продукції                       | Роль маркетингу зводиться до мінімуму, проте система логістики спрямовує всі свої зусилля на оптимізацію розміщення готової продукції, враховуючи необхідні умови зберігання, термінів використання.  |
| Оптимізація збутової стратегії                     | Основна роль належить маркетингу, проте на етапі логістичного аналізу наголос ставиться на виявленні та обліку споживчих характеристик товару, системі якості, сервісних послугах, а також на визначенні їх залежності від ринкових умов, конкуренції, цін, ринкової привабливості. |
| Доставка готової продукції споживачу               | Головна роль відводиться вибору каналу розподілу, адже від нього залежить швидкість, час, ефективність руху та збереженість товарів у процесі їх доставки до споживача.   |
| Післяпродажне обслуговування                       | Значення логістики полягає у оптимізації часових проміжків та маршрутів переміщення товарів у сервісні центри, з урахуванням розроблених основних транспортних шляхів з метою мінімізації додаткових витрат при перевезенні.  |

В економічній теорії часто використовують поняття «комплекс маркетингу» («4P»), який включає в себе ціну, продукт, просування і розміщення, та логістичний мікс (правило «8 R»), який трактують як «забезпечення наявності необхідного продукту в необхідній кількості і заданої якості в потрібному місці і в потрібний час для конкретного споживача із мінімальними затратами» [1, с.44-45]

З погляду логістики важливе значення має встановлення ціни на транспортування, яка залежить від кількості продукції, яку перевозитиме



транспортна фірма, тобто логістичні рішення з транспортування значно впливають на можливість реалізації маркетингової цінової політики.

Взаємодія логістики і маркетингу за фактором «місце» зазвичай виявляється у проблемі вибору місць продажу готової продукції. Зі сторони маркетингу виникає вибір: продавати оптовим чи роздрібним торговцям. При цьому рішення про вибір «місця» завжди передують рішенням про вибір каналів розподілу. В свою чергу, зі сторони логістики такі рішення можуть суттєво вплинути на ефективність логістичної системи.

Зв'язок маркетингу і логістики стосовно товару стосується його фізичних та економічних властивостей. Розмір, вагу, склад товару важливо враховувати при його транспортування та складуванні.

За фактором «просування» зв'язок маркетингу і логістики полягає в тому, що маркетинг досить часто класифікує свої стратегії з просування за двома критеріями, які застосовуються при класифікації логістичних концепцій: «ті, що штовхають» і «ті, що тягнуть».

Отже, впровадження маркетинг-логістичного управління у діяльність підприємства дозволить оптимізувати збутову діяльність, мінімізувати сукупні витрати і створити додаткову споживчу цінність товару, вибудувати взаємовигідні відносини з постачальниками та споживачами.

### **Література**

1. Тюріна Н.М. Маркетинг-логістична концепція управління підприємством/Тюріна Н.М//Вісник Хмельницького національного університету /Хмельницьк.нац.ун-т.-2011.-№2.-С.43-46.
2. Крикавський Є. В. Логістичне управління : [підручник] / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
3. Миротин Л. Б. Основы логистики : [учеб. пособие / под ред. Л. Б. Миротина, В. И. Сергеева]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 200 с.

**Чучман Ю.Ю. Кукіна Н.В.**

*Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, Україна*

**Факторний аналіз виробництва соняшнику**

[juliya\\_19999@mail.ru](mailto:juliya_19999@mail.ru), [tasha02.06@mail.ru](mailto:tasha02.06@mail.ru)

Соняшник – одна з прибуткових технічних культур України з найвищим рівнем рентабельності серед сільськогосподарських культур, а Запорізька область одна з провідних постачальників соняшнику.

Загальна площа посіву цієї культури в Запорізькій області у 2015 році становила 530,3 тис.га. При середній врожайності 17,9 ц/га валове виробництво насіння соняшнику досягло 9618,1 тис. тонн (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виробництва насіння соняшнику в Запорізькій області по роках

| Показники          | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2015р у % до 2012 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| Валовий збір тис.ц | 7500,7 | 9213,4 | 7710,6 | 9618,1 | 128,3             |
| Площа, тис.га      | 609,0  | 549,9  | 576,3  | 530,3  | 87,1              |
| Урожайність, ц/га  | 12,6   | 16,7   | 13,3   | 17,9   | 142,1             |

Дані таблиці показують, що за період 2012-2015 роки валовий збір насіння соняшнику збільшився, на що вплинуло зростання урожайності на 42,1% та зменшення посівної площі культури на 12,9%. Звідси можна зробити висновок, що підвищення обсягів виробництва соняшнику зумовлено інтенсивними, а не екстенсивними факторами.

Наскільки стабільним є ріст валового виробництва у окремих господарствах Запорізької області представлено у табл. 2.

Із таблиці видно, що за чотири роки обсяг виробництва соняшнику зріс на 34%, при цьому щорічна тенденція росту становить 4,4%.

$$T_{\text{вп}} = \sqrt[n-1]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_4 \cdot T_5} = \sqrt[4]{1,0 \cdot 1,41 \cdot 0,94 \cdot 1,01} = \sqrt[4]{1,34} = 1,044 = 104,4$$

Таблиця 2

## Динаміка виробництва соняшнику в розрахунку на одне підприємство

| Рік  | Обсяги виробництва продукції, ц | Темпи зростання, % |           |
|------|---------------------------------|--------------------|-----------|
|      |                                 | базисні            | ланцюгові |
| 2012 | 7308,59                         | 100                | 100       |
| 2013 | 10342,3                         | 142                | 141       |
| 2014 | 9736                            | 133                | 94        |
| 2015 | 9827,27                         | 134                | 101       |

Визначимо основні параметри виробництва за максимально можливого валового збору насіння соняшнику (табл. 3).

Таблиця 3

## Групування сільськогосподарських підприємств Запорізькій області

| Групи за зібраною площею, га | Кількість підприємств у групі | Зібрана площа га | Валовий збір, ц | Урожайність, ц/га |
|------------------------------|-------------------------------|------------------|-----------------|-------------------|
| <i>1</i>                     | <i>2</i>                      | <i>3</i>         | <i>4</i>        | <i>5</i>          |
| До 500                       | 280                           | 224              | 3335            | 17,8              |
| 501-600                      | 29                            | 548              | 9015            | 19,4              |
| 601-700                      | 39                            | 653              | 9983            | 18,2              |
| 701-800                      | 27                            | 739              | 10974,6         | 17,8              |
| 801-900                      | 26                            | 853              | 12331,46        | 17,4              |
| 901-1000                     | 24                            | 956              | 14125           | 17,7              |
| 1001-1200                    | 25                            | 1107             | 15838,84        | 17,3              |
| 1201-1300                    | 9                             | 1248             | 20660           | 19,5              |
| 1301-1400                    | 13                            | 1356             | 20565,5         | 18,2              |
| 1401-1500                    | 3                             | 14613            | 31052           | 23,1              |
| 1501-1600                    | 10                            | 1551,2           | 25917,7         | 19,7              |
| 1601-1700                    | 5                             | 1663,2           | 20875,8         | 15,5              |
| 1701-1800                    | 5                             | 1746,4           | 30251,2         | 20,3              |
| 1801-1900                    | 3                             | 1834,6           | 28808           | 18,6              |
| 1901-2000                    | 15                            | 1910             | 45419           | 26,7              |
| 2001-2100                    | 5                             | 2060,6           | 29668,4         | 17,4              |
| Понад 2100                   | 20                            | 2766,85          | 44023           | 18,9              |

За результатами групування виявлено, що найбільший валовий збір отримують господарства зі зібраною площею 1901-2000 га. За такого розміру площі валовий збір становить 45419 ц, середній рівень урожайності культури досягає 26,7 ц/га, а розмір зібраної площі в середньому складає 1910 га.

Отже, поєднання екстенсивного та інтенсивного фактору забезпечує найкращий результат виходу продукції. Проте не слід забувати, що інтенсивний фактор потребує досить значних матеріальних витрат (кращих сортів насіння, внесення добрив, хімічних засобів захисту рослин тощо), а екстенсивних фактор – оптимізації розмірів, за якого буде досягнуто максимальну віддачу усіх об'єднаних ресурсів.

**Шевель К.І., Гагін О.Є, Гармаш О.М.**

*Національний авіаційний університет, Київ, Україна*

### **Аналіз проблем розвитку транспортної логістики України**

Сьогодні транспортна галузь України - це значний і важливий сегмент для економіки країни, бо ефективна робота цілої транспортної системи є вирішальною складовою для загального розвитку держави.

Транспорт - найважливіший елемент системи руху товару матеріального потоку. Одна з найскладніших структур, яка характеризується великою кількістю взаємопов'язаних параметрів. Транспортна складова є одним з найважливіших чинників суспільного виробництва, основна функція якого полягає в разі необхідності надавати транспортні послуги населенню та галузям економіки в перевезеннях. Без допомоги логістики у сучасному світі матеріали не переміщатимуться, операції з надання послуг не виконуватимуться, продукти не будуть доставлятися, а споживачі не будуть обслуговуватися.

На сьогоднішній день система постачання, виробництва і збуту продукції, особливо транспортних галузей, не здатна задовольняти всі потреби ринкового попиту.

У логістиці транспорт має подвійне значення: виступає складовою частиною в основних функціональних областях логістики (закупівельної, виробничої, розподільної) та є однією з галузей економіки, в якій розвивається підприємницька діяльність, пропонуючи на ринку свою продукцію - транспортні послуги, за які отримує доходи і має прибуток.

При розвитку транспортної логістики постають такі проблеми:

- удосконалення регулювання і спрощення митних та технологічних процедури при переході матеріальних потоків через митні кордони країни;

- уніфікація вимог, правил, тарифів, параметрів і стандартів до технології і технічних засобів при збереженні суверенітетів і визнанні державами пріоритетів міжнародних угод, що регулюють принципи логістики;

- покращення якісних показників транспортування (доставка «точно під час», доставка «під ключ», тощо) при забезпеченні і схоронності вантажів і на одержання високого економічного ефекту;

- залучення значних інвестицій в транспортні інфраструктури, зв'язані з керуванням матеріальними й інформаційними потоками;

- створення вільних ринкових відносин в сфері економіки і при формуванні ринку транспортних послуг.

Отже, роль транспортної логістики полягає в забезпеченні ефективного руху товару і, відповідно, зниженні сукупних транспортних витрат. Важливим є і те, що транспортна логістика є процесом, що активізує роботу багатьох економічних суб'єктів, серед яких і промислові і транспортні підприємства, а також фінансові установи та інші, що прямо або опосередковано задіяні у здійсненні логістичного товароруку.

**Шкарупа Е.О., Гладкова О.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

## **Антикризова політика підприємства в умовах сучасного господарювання**

В сучасних умовах господарювання політична та економічна нестабільність негативно впливають на підприємницьке середовище. З кожним роком все більша частина підприємств страждають від кризових явищ суспільства та економіки. Існують різні фактори, що спричиняють загострення господарського стану на підприємстві, такі як ризики майбутнього, коливання цін та курсів валют, що можуть призвести до банкрутства. Отже, актуальне питання сьогодення – це антикризове управління на підприємствах.

Антикризове управління — це управління, зосереджене на подолання можливих важких ускладнень у ринковій діяльності підприємства, збереженні його стабільного, успішного господарювання із спрямуванням на розширене відновлення на найсучаснішій основі та власних заощадженнях.

Кризовий стан підприємства — неочікуваний, небажаний процес, який може обмежити, або навіть унеможливити функціонування підприємства, а також пошук нових механізмів і напрямків управління.

Отже, виділяють два головних фактори, що призводить до кризового стану: зовнішній та внутрішній.

Всі ці фактори взаємозалежні і в комплексі несприятливо впливають на фінансовий стан підприємства, роблячи їх фінансово несталими та неконкурентоспроможними.

У сучасному підприємстві антикризове управління забезпечує стабільну діяльність підприємства завдяки завчасному пошуку загроз зовнішнього та внутрішнього середовища, спроможності негайного прийняття заходів щодо усунення кризових явищ.

Зазначимо, що антикризова стратегія реалізується у випадках, коли підприємство знаходиться у кризовому становищі і потребує санації. Вона передбачає комплекс заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності (ліквідності), конкурентоспроможності, стабілізацію його фінансового стану.

В цьому випадку підприємство повинно приділити увагу оптимальному використанню ресурсів, скороченню витрат, продажу нерентабельних фондів.

Шляхами виходу підприємства з кризового стану можуть також бути, як стабілізація виробництва або злиття з іншим, фінансово стійкішим, підприємством [1]

Методи антикризового управління можемо розділити на дві головні групи, спираючись на результати, які отримує підприємство використовуючи їх. Так, перша група – це тактичні методи. До них входять санація і банкрутство. Друга група включає стратегічні методи: ліквідацію, створення нових підприємств, модернізацію, злиття, диверсифікацію, реструктуризацію і реінжиніринг.

Аналізуючи офіційні статистичні дані державної служби статистики слід зробити висновок, що, станом на березень 2016 р. 39,7% вітчизняних підприємств є збитковими, однак порівняно з аналогічним періодом попереднього року показник зменшився на 7 п.п. або на 15%. Варто зазначити, що значну частку підприємств, справи про банкрутство яких знаходяться на стадії розгляду, становлять ті, в яких вартість активів значно перевищує кредиторську заборгованість. Тобто, після проведення санації або реструктуризації на даних підприємствам будуть зменшені зобов'язання та продовжено їх діяльність [2].

На ведення бізнесу підприємств важливий вплив має ефективність системи банкрутства та ліквідації суб'єктів господарювання. Процедура банкрутства вітчизняних підприємств може тривати роками, тому за оцінками Всесвітнього банку за показником легкості ведення бізнесу за 2015 рік Україна посідає 83 місце, а за рівнем ефективності процедури ліквідації підприємств — 141 місце із 185 країн світу. Не зважаючи на те, що

банкрутство регулює ринкову економіку за допомогою ліквідації неефективних та неплатоспроможних підприємств, рівень банкрутства в Україні досить високий. До того ж, за аналізований період спостерігається тенденція до збільшення кількості корпоративних банкрутств. На вітчизняному ринку за підсумками 2016 р. 1524 компанії були визнані банкрутами. Про це повідомляє сервіс моніторингу реєстраційних даних компаній OpenDataBot. Станом на 6 лютого 2017 р. в процедурі банкрутства знаходяться 2073 підприємства. Найбільшу питому вагу складають підприємства-банкрути за такими видами діяльності, як оптова торгівля, будівництво та сфера сільського господарства (рис.1).

Кількість компаній в стані банкрутства за областями (на 06.02.2017 )

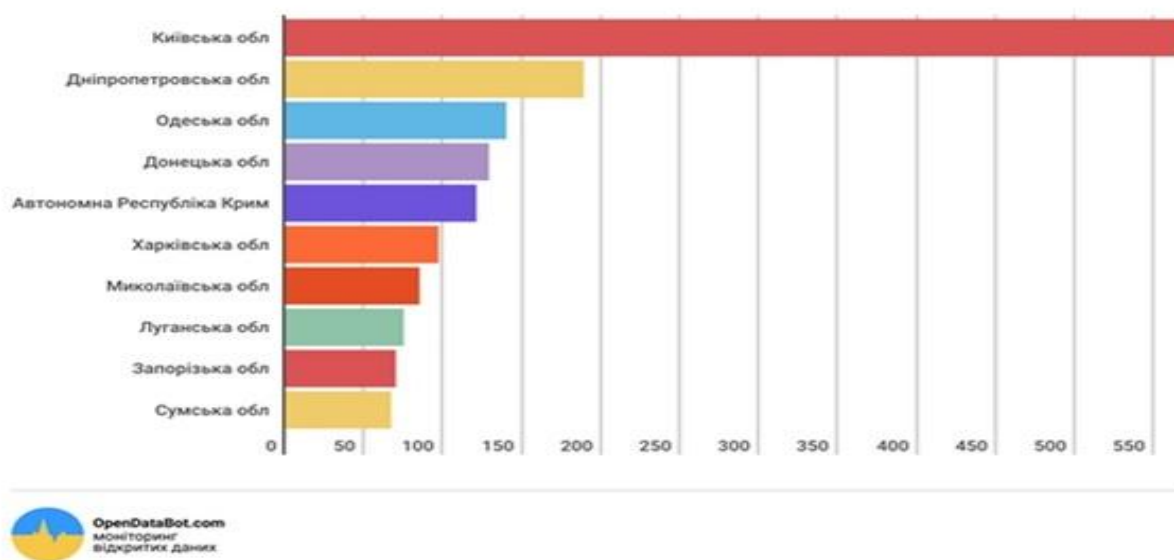


Рис.1 Кількість компаній в стані банкрутства за областями станом на 06.02.2017р.

Лідером за кількістю компаній, які знаходяться в стані банкрутства, є Київська область - 572 компанії. Далі йдуть Дніпропетровська і Одеська області - 189 і 140 підприємств-банкрутів відповідно[3]. В Україні в січні 2017 р. закрилися 129,2 тисячі приватних підприємств.

Отже, підводячи підсумок можна зазначити, що антикризове управління являє собою певну сукупність операцій та дій, що мають



антикризовий характер, здійснюються з метою узгодження загальної діяльності підприємства у процесі подолання кризи. Процес антикризового управління являє собою сукупність чітко визначених послідовних цілеспрямованих антикризових дій суб'єкта управління з метою виведення його з кризового стану.

### **Використана література**

1. Гриньов А.В., Ястремська О.М. Якість формування фінансової стратегії підприємства / А.В. Гриньов, О.М. Ястремська // Фінанси України. — 2014. — № 10. — С. 121—128.
2. Нізалов Д. В. Антикризове управління: ви-бір методів / Д. В. Нізалов // Нац. університет „Києво-Могилянська академія”. Наукові записки. Том 9. Економічні науки, 2015. – С. 56–58
3. [http://www.investplan.com.ua/pdf/18\\_2016/11.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2016/11.pdf)

**Жук В.А., Пенкін Ю.М.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

### **Впровадження телефармації як складової реформи охорони здоров'я**

Кабінет Міністрів України на початку 2017 р. розглянув пакет документів, на підставі яких була розпочата в Україні масштабна реформа охорони здоров'я. Для сучасної галузі охорони здоров'я характерними є сукупність заходів політичного, наукового, правового, економічно-соціального, медичного характеру, що спрямовані на надання допомоги кожній людині. Реформа передбачає і збільшення доступності ліків для пацієнтів. Тому основними нагальними завданням державної політики в сфері обігу лікарських засобів стає: формування системи раціонального призначення та використання лікарських засобів; підвищення інформованості фахівців і населення в питаннях забезпечення лікарськими засобами та оптимізація

процесу їх обігу. Важливою умовою ефективної реалізації цих завдань є забезпечення загальної доступності до фармацевтичної інформації.

Розвиток інформаційних і комунікаційних технологій в останні роки привів до зміни форм джерел отримання фармацевтичної інформації та створенню нових інструментів її доставки до споживачів та фахівців. Одним з них є технологія “телефармації”, що, в початковому сенсі, визначала надання віддаленої фармацевтичної опіки [1] за допомогою теле- та відеоконференцій тим клієнтам, які в силу певних причин не можуть особисто отримати необхідну консультацію у фахівця. Сьогодні під цим терміном найчастіше розуміють не тільки віддалені консультації з питань застосування лікарських засобів, а більш ширші можливості, наприклад, замовлення та доставка потрібних ліків дистанційно.

Ця технологія показала свою ефективність для забезпечення медичної та фармацевтичної допомоги мешканцям віддалених сільських місцевостей, а також особам, що опинилися в зонах стихійного лиха, або локальних конфліктів. Реалії, які визначаються сьогодні в Україні, вказують на необхідність впровадження можливостей телефармації в систему охорони здоров'я.

Характеризуючи телефармацію в даний час, фахівці виділяють три різних типи дистанційних сервісів. Зокрема, за класифікацією Спільної комісії з акредитації закладів охорони здоров'я (Joint Commission on Accreditation of Healthcare Organizations, JCAHO) в США заклади фармації можуть працювати в наступних режимах:

1. стаціонарному, відносно фармацевта, що знаходиться в аптеці і обробляє віддалені замовлення споживачів (приймає, перевіряє, реєструє і т. д.);
2. дистанційному, коли послугу надає заклад, який ліцензований як онлайн-сервіс і організаційно відокремлений від аптечних мереж;
3. відповідальному, коли фармацевт віддалено стежить за приготуванням темпоральних препаратів в умовах лікарняного стаціонару.

Зазначимо, що функція дистанційної фармацевтичної опіки притаманна двом першим типам телефармаційної технології.

Аналіз можливих форм впровадження телефармації в практику українських аптечних закладів показав, що найбільш перспективним треба визначити другий «дистанційний тип» цієї технології. Для його поширення практика потребує додаткової розробки на державному рівні нормативно-правової, методичної та програмно-технічної складових, які повинні бути гармонізовані з сучасними вимогами GPP. В доповіді представлено розроблений авторами перелік ліцензійних вимог до програмно-технічного забезпечення онлайн-сервісів аптечних закладів за умови їх функціонування в загальній Internet – мережі.

1. Angaran D.M. Telemedicine and telepharmacy: current status and future implications// Am J Health-Syst Pharm. 1999; 56:1405-26.

**Сохацька Г.В.**

*Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна*

**Забезпечення професійної компетентності фахівців шляхом впровадження освітніх інновацій**

*ansinf2014@gmail.com*

Глобальні зміни, які можна вважати ознаками четвертої промислової революції, за оцінками Всесвітнього економічного форуму [1], висувають абсолютно нові виклики як перед роботодавцями, так і перед освітніми закладами, які поповнюють ринок праці новими кадрами. Досліджуючи прогнози щодо розвитку ринку праці у зв'язку з очікуваними перетвореннями [1-4], можна виділити основні тенденції, які характеризують вимоги до майбутніх працівників.

Головною умовою компетентності персоналу стає постійне навчання,

вдосконалення професійних навичок та саморозвиток. Джерелом формування майбутніх кадрів, яке відповідає за якісний склад та структуру ринку персоналу, є система вищої та післядипломної освіти.

Проблемам впровадження освітніх інновацій у систему підготовки кадрів присвячена низка наукових праць. Але окремі аспекти цього питання залишаються досі невирішеними у практичній та концептуальній площині. Зокрема, вимагає вирішення питання пошуку стійких конкурентних переваг освітніх провайдерів сегменту бізнес – освіти за умов трансформаційних перетворень суспільства.

Метою дослідження є визначення інноваційних методів формування професійної компетентності майбутніх фахівців в умовах посилення конкуренції.

Слід зазначити, що безперечною умовою підвищення компетентності робочої сили є створення системи свідомого управління особистим інформаційним середовищем з метою створення позитивного творчого світогляду, засобу сприйняття та трансформації навколишнього світу.

Конкурентне середовище у сегменті бізнес-освіти відчуває вагомий вплив міжнародних освітніх та консалтингових інституцій. Незважаючи на суттєві відмінності вітчизняного бізнес – середовища від країн з розвинутою економікою, імідж та статус провідних міжнародних компаній слугують безумовними орієнтирами для агентів внутрішнього ринку.

В різних освітніх структурах застосовуються власні специфічні інструменти навчання, методи просування освітнього продукту, пошуку та утримання клієнтів, засвоєння навичок, що досліджено у роботі [5]. Але спільним є чітка орієнтація на існуючі реальні потреби клієнта, запити ринку, стисла форма подання інформації, що є найбільш цінною для клієнта, використання технологій інтерактивного навчання, які перевірені практичним досвідом, високій рівень мотивації студентів та зацікавленість в засвоєнні певних практичних навичок.

Принципи формування професійних компетенцій змінюються, і саме ВНЗ як осередки науки та культури повинні грати провідну роль у цьому процесі. Для збереження конкурентних переваг на ринку освіти вітчизняні заклади повинні активно впроваджувати інноваційні методи навчання, які ґрунтуються на зміні концепції та формування нових відносин між суб'єктом та об'єктом навчання. Доцільно активне впровадження цифрових технологій для створення освітнього простору трансформуючого або змішаного навчання. Успішний досвід окремих ВНЗ України у партнерстві зі західними науково – освітніми центрами, про який йдеться в огляді [4], може бути поширений на діяльність інших закладів та освітніх програм.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що пріоритетним запитом ринку праці є отримання висококваліфікованих фахівців, орієнтованих на постійне самовдосконалення та кар'єрне зростання. І тому вітчизняні ВНЗ повинні формувати та впроваджувати концептуально нові інноваційні методи навчання та просування освітніх послуг, які будуть враховувати перспективи розвитку ринку праці в епоху технологічних революцій. Серед інноваційних методів навчання представляють найбільший інтерес саме ті підходи, які активізують критичне ставлення до предмету вивчення, формують емоційний інтелект, дозволяють сформувати професійні компетенції та сприяють розвитку особистості.

#### Література:

1. Executive Summary «The Future of jobs employment, skills and workforce strategy for the Fourth Industrial Revolution». (2016). World Economic Forum. Retrieved from <https://www.weforum.org/> [in English].
2. Diamandis, P. (2015). S.M Ray Kurzweil's Mind-Boggling Predictions for the Next 25 Years. Featured, future, singularity. Retrieved from <http://singularityhub.com/2015/01/26/ray-kurzweils-mind-boggling-predictions-for-the-next-25-years/> [in English].

3. П. Биргер, Все идет по плану: что нужно знать из прогнозов Рэя Курцвейла 2019–2099 // Slon Magazine, - 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://republic.ru/biz/12-13655/>

4. О. Михайленко, Т. Блейон, Постіндустріальна освіта: куди йдемо? // Дзеркало тижня. Україна, 2016- № 43-44, [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://gazeta.dt.ua/education/postindustrialna-osvita-kudi-ydemo-rezultati-ukrayinsko-kanadskogo-mizhuniversitetskogo-pilotnogo-proektu-viyavilisya-dosit-nespodivanimi-\\_.html](http://gazeta.dt.ua/education/postindustrialna-osvita-kudi-ydemo-rezultati-ukrayinsko-kanadskogo-mizhuniversitetskogo-pilotnogo-proektu-viyavilisya-dosit-nespodivanimi-_.html)

5. Sohatska, G.V. Implementation of innovations as a way to provide competitive advantages at the postgraduate business-education market. - Managing economic growth: marketing, management and innovations, 1st edition. Illiashenko, S.M., Strielkowski, W. (eds.). Prague Institute for Qualification Enhancement, Czech Republic. (p.117-128). [in English].

**Manasov N.K., Datkhaev U.M., Shopabaeva A.R.**

*Asfendiyarov Kazakh National Medical University, Almaty, Republic of Kazakhstan*

**ANALYSIS OF KAZAKHSTAN PHARMACEUTICAL MARKET OF DRUGS USED IN THE TREATMENT OF DIABETES IN THE FRAMEWORK OF CREATION OF PHARMACEUTICAL CLUSTERS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

*meo.bmoon@gmail.com*

**Introduction.** According to the State Register for the period from 2004 to 2014, the prevalence of diabetes mellitus in the Republic of Kazakhstan increased from 114,355 to 244,541, an increase of 130,186 people (113.8%). According to the forecasts of Kazakhstani experts, if we take this growth rate into account, then by 2024 the number of patients will grow to 525 763 people.

However, according to the International Diabetes Federation (IDF), the prevalence of diabetes mellitus in the Republic of Kazakhstan is equal to 526 010 (Diabetic Atlas IDF 6th edition 2013), that is, more than 280 000 people with diabetes are unaware of their disease and more than 1 million people make up People with impaired glucose tolerance (NTG). In billions of tenge, Kazakhstan is wasting funds necessary to treat complications arising from timely unidentified diabetes mellitus or ineffective treatment. The International Diabetes Federation has for many years recommended the appointment of metformin as the first line of hypoglycemic therapy. The aim of the work is to analyze the patent and innovation strategy of pharmaceutical companies (FC) in the field of creating drugs based on metformin.

**Aim.** To identify the most promising areas of production of combined drugs based on metformin using patented technologies of foreign companies in the framework of creating a model of a pharmaceutical cluster in the Republic of Kazakhstan.

**Materials and methods.** The studies were conducted using databases of the Eurasian Patent Organization, the State Register of the National Center for Expertise of Medicines, Medical Devices and Medical Equipment of the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan.

**Results and discussion.** The recommendation to use metformin as the first line of treatment for type 2 diabetes in combination with lifestyle changes is based on the fact that this drug effectively reduces the concentration of glucose in the blood, with occasional episodes of hypoglycemia. In addition, metformin is cheaper than other drugs for the treatment of diabetes.

With insufficient effectiveness of monotherapy with metformin, the question of the appointment of combined glucose-lowering therapy is considered. According to the algorithm of the ADA and EASD experts, a combination of metformin with sulfonylureas or basal insulin is a "well-grounded" therapy. Currently, the following combined preparations of metformin and empagliflozin are registered in the Republic of Kazakhstan: Synzhardi (BoehringerIngelheimPharma, Germany, dosages - 5 mg / 850 mg, 5 mg / 1000 mg, 12.5 / 1000 mg). There are

combinations of metformin and sitagliptin: Yanumet (AesikaKuinboro Limited, UK, 50mg / 500mg, 50mg / 850mg, 50mg / 1000mg), Janumet (Pateone Puerto Rico, Inc., Puerto Rico, 50mg / 500mg, 50mg / 850mg, 50mg / 1000mg). There is also a combination of metformin and Vildagliptin on the market: Galvusmet® (Novartis Pharma Productions GmbH, GERMANY, 50 mg / 1000 mg, 50 mg / 500 mg, 50 mg / 850 mg). The combination of metformin and linagliptin: Gentaducto® (BehringerIngelheimPharma GmbH & Co. KG, GERMANY, 2.5 mg / 850 mg, 2.5 mg / 1000 mg).

**Conclusions.** Thus, for the introduction of domestic innovative combination preparations based on metformin, it is promising to transfer the patented technologies of foreign companies within the framework of the formation of pharmaceutical clusters in the Republic of Kazakhstan.



# **МАТЕРІАЛИ**

**V науково-практичної конференції з міжнародною участю  
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВОЇ  
ЕКОНОМІКИ ТА ЛОГІСТИКИ»**

*(20–21 квітня)*

# **MATERIALS**

**of V scientific and practical conference with international participation  
«ACTUAL PROBLEMS OF INDUSTRIAL ECONOMY  
AND LOGISTICS DEVELOPMENT»**

**Відповідальна за випуск: доц. Літвінова Олена В'ячеславна**

**Підписано до друку 10.04.2017 р. Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Times ET. Друк різь. Ум. друк. арк. Обл.-вид.арк.33,5  
Тираж 100 прим.**

**Видавництво Національного фармацевтичного університету  
Україна, 61002 Харків, вул. Пушкінська, 53.  
Свідоцтво серії ДК № 33 від 04.04.2000.**