

4. Скібіцька Л.І., Щелкунов В.І., Сівашенко Т.В., Чичкан-Хліповка Ю.М. Офісний менеджмент: навч. посіб. К.: “Центр навчальної літератури”, 2019. 616 с.

**Ганна СМІРНОВА**

здобувач ступеня доктора філософії за спеціальністю «Економіка»,  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет  
економіки і торгівлі»

Науковий керівник – д.е.н., професор кафедри управління персоналом,  
економіки праці та економічної теорії ПУЕТ, Тетяна КОСТИШИНА

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГІВЛІ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ТОВАРАМИ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПІСЛЯВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

Фармацевтична галузь, зокрема торгівля фармацевтичними товарами в умовах війни стала однією з головних галузей, яка має постійний попит з боку населення, військових, волонтерів, медиків. Але військові дії спричинили велику кількість руйнувань як в логістиці, так і в своєчасному та в повному обсязі забезпеченні ліками й іншими фармацевтичними товарами. Перед торгівлею фармацевтичними товарами постали нові виклики у забезпеченні ефективної діяльності, безперервному постачанні населення необхідним.

Дослідження структури торгівлі, зокрема фармацевтичними товарами, дозволяє стверджувати, що в основному постраждали від війни оптова торгівля та посередництво (рис. 1).

Торгівлі відведено важливу роль у процесі виробництва, оскільки вона є головною ланкою між виробництвом і особистим споживанням. Виробництво матеріальних благ є визначальним моментом відтворення, однак не може існувати без споживання.

Торгівля залежить від виробництва і водночас має на нього зворотній вплив. Пов'язуючи виробництво з особистим споживанням, вона завершує процес кругообігу засобів, вкладених у виробництво, перетворює товарну вартість у грошову. Таким чином забезпечується безперервність процесу, що необхідний для відновлення виробництва нових товарів. Торгівля також завершує процес розподілу предметів споживання між працівниками, що значною мірою залежить від:

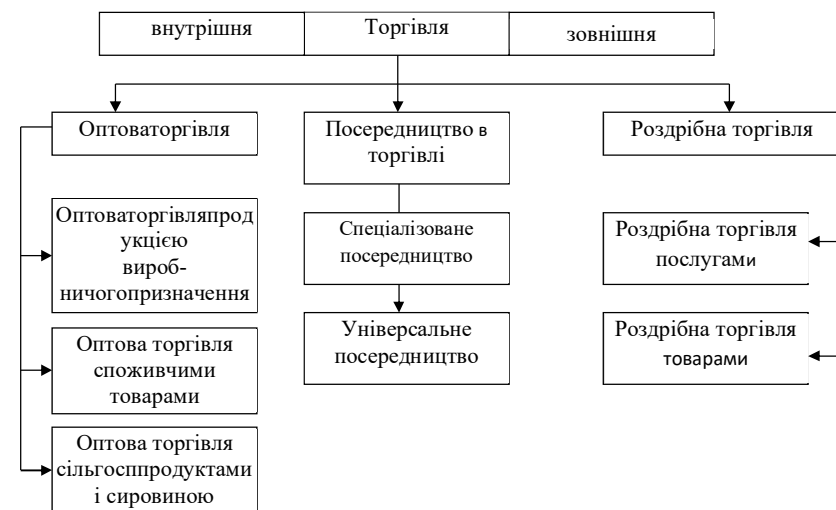


Рис. 1. Функціональна структура торгівлі [1, с. 42]

- відповідності товарної маси, що знаходиться у торговельній мережі, платоспроможному попиту населення;
- наявності достатньо широкого асортименту товарів, які відповідають індивідуальним потребам покупців, що створює передумови для конкуренції, в наслідок чого відбувається зниження ціни на товари.

Отже, торгівля відіграє важливу роль в економіці країни: забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, задовольняє платоспроможний попит населення, завершує процес розподілу, укріплює фінансову систему та грошовий обіг. Крім вищезазначеного, торгівля, забезпечує реалізацію грошових доходів населення, сприяє підвищенню зацікавленості працівників у збільшенні заробітної плати, стимулює зростання продуктивності праці та кваліфікації працівників, тобто є провідним чинником розвитку всіх рівнів мотивації.

Виходячи з вищезазначеного, ми пропонуємо наступні напрями підвищення ефективності торгівлі фармацевтичними товарами в умовах війни та післявоєнної відбудови галузі:

- оптимізацію обсягів закупки фармацевтичних товарів з метою розподілення по регіонах та убезпечення від дефіциту;
- налагодження логістики, побудова нових безпечних шляхів з урахуванням

зростання ціни на паливо;

– оптимізація роботи персоналу з урахуванням знаходження його в умовах неповного робочого дня, тижня; зменшення розмірів заробітної плати, великої конкуренції на регіональних ринках праці тощо;

– постійний моніторинг та гнучке оперативне планування розвитку торгівлі з метою забезпечення населення необхідними фармацевтичними товарами.

Запропоновані напрями підвищення ефективності торгівлі фармацевтичними товарами матимуть сенс не лише у військовий час, але й у період післявоєнної відбудови галузі та національної економіки в цілому.

*Список використаних джерел:*

1. Апопій В.В. Організація торгівлі : [підручник] / В.В.Апопій, І.П. Мішук, В.М. Ребицький; за ред. Апопія В.В. [3-тє вид]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.

**Олег СТАХІВ**

здобувач освітньо-наукової програми «Менеджмент», ЗУНУ  
Науковий керівник – д.е.н., професор кафедри менеджменту,  
публічного управління та персоналу ЗУНУ Руслан Августин

## **ПРОЦЕС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Процес забезпечення системного розвитку підприємств медичного профілю в умовах мінливого ринкового середовища потребує постійного та комплексного управління включно з проведенням постійного моніторингу та контролю за результатами діяльності, здійсненням заходів з коригування зі сторони керівництва, яке на практиці реалізується через наперед сформовані механізми взаємодії між різними структурними підрозділами підприємства.

Аналіз сутнісно-змістових підходів щодо управління підприємством та його розвитком показав, що у науковому дискурсі не існує єдиного уніфікованого означення даної дефініції, а спосіб трактування у великій мірі детермінується видом економічної діяльності, етапом життєвого циклу підприємства, рівнем його розвитку та конкурентоспроможності, іншими чинниками [1]. Для удосконалення теоретико-методичних основ управління системним розвитком підприємства варто здійснити систематизацію його структури, виділивши при цьому ключові елементи (принципи, функції, методи).

У концептуальному вимірі управління системним розвитком відбувається за певними закономірностями (принципами), які визначають засадничі ціннісні положення та правила дій, норми, за якими повинна функціонувати система управління розвитком підприємства. Вочевидь, управління системним розвитком закладів охорони здоров'я має свою специфіку, позаяк головний продукт таких підприємств – медична послуга, а критерієм ефективності її надання є рівень одужання пацієнтів та тривалість досягнутого ефекту лікування, а також кількісно-якісні параметри безпечності, своєчасності медичних маніпуляцій, діагностичних та консультаційних послуг [2].

Для досягнення мети діяльності підприємства та виконання завдань, які в цілому сигналізують про стан і динаміку розвитку підприємства, система управління розвитком підприємства повинна бути дієвою, ефективно та злагодженою, виконуючи при цьому конкретні управлінські функції, головно – планування, організації, мотивації та контролю [3].

Результати аналізу наукових праць дають підстави стверджувати, що забезпечення системного розвитку підприємства потребує використання змішаної комбінації методів управління, так як сучасні підприємства функціонують в умовах мінливого ринкового середовища, яке слабо прогнозоване та нестійке. Зрештою принципи, функції та методи формують лише концептуальний базис управління системним розвитком підприємства, тоді як практична сторона детермінується в площині конкретних способів, заходів та прийомів, які у сукупності формують властиві конкретному суб'єкту господарювання механізми, інструменти та засоби управління. У найпростішому розумінні під механізмом управління розуміють сукупність інструментів, засобів та заходів, які забезпечують процес постійної дієвої взаємодії керуючої та керованої підсистем підприємства. Водночас механізм управління трактується як сукупність функціонально-організаційних структур, методів, засобів та інструментів управління, які дозволяють ефективізувати діяльність підприємства відповідно до параметрів заданих у стратегіях та планах розвитку. Наявний підхід до розуміння даної категорії відображає лише статичну сторону даної дефініції, так як не враховує факт динамічності та мінливості середовища, у площині якого функціонує суб'єкт господарювання. Очевидно, що основне завдання механізму управління розвитком бізнесу полягає у оперативному та своєчасному реагуванні на виклики дестабілізуючих чинників. Відтак, механізм