

## Управління операційною діяльністю фармацевтичного підприємства

**Богдан Поліщук**

здобувач освітньої програми «Менеджмент»,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,  
e-mail: PolishchukBT@krok.edu.ua

**Віктор Алькема**

доктор економічних наук, професор,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,  
e-mail: Alkema@krok.edu.ua,  
ORCID: 0000-0001-5997-7076

Управління є важливою й неперервною складовою будь-якого підприємства. Без цієї складової підприємство просто не буде функціонувати. Одна з найважливіших ролей у функціонуванні підприємства є його операційна діяльність адже підприємство завдяки їй реалізує своє виробництво й створює продукт для споживачів цільових ринків.

Операційна діяльність завжди сформована як багатофункціональний цикловий процес та слідує одній цілі – розвитку організації шляхом реалізації її ринкових цілей та завдань. Вона базується по принципу науковості, де використовуються науково обґрунтовані методи управління, що працюють з урахуванням динамічних ринкових ситуацій та враховують будь які зміни у функціонуванні підприємства. Сучасна економіка та її виробничі галузі й сфери діяльності знаходяться у постійних змінах адже безперервно винаходяться інновації, ідеї та стверджуються нові закони. Все це змушує підприємства до постійних змін та вдосконалення у роботі в першу чергу операційної діяльності. Ефективне управління операційною діяльністю дозволяє розширити спектр можливостей підприємства у виробництві та реалізації продукції чи послуг. Воно охоплює стандартні функції управління: планування, організацію, координацію, регулювання та контроль параметрів і результатів операційної діяльності [1]. Тому слід розуміти, що формування управління операційною діяльністю потребує створення структурно-логічних алгоритмів й схем щодо реалізації етапів управління операційних процесів для досягнення визначених цілей. Цільовими орієнтирами управління операційною діяльністю є гнучкість, придатність до оновлення та розвитку, стабільність, якість, продуктивність як важливі характеристики в забезпеченні конкурентоспроможності організації [2, с.14].

До прикладу, вітчизняне підприємство АТ «Фармак», є один з лідерів з реалізації лікарських засобів на ринку України. Його операційна діяльність зосереджена тільки на просуванні продукції власного виробництва та інвестуванні у вигідні компанії цієї сфери. Підприємство дуже чітко побудувало управління операційною діяльністю, що допомагає йому безкомпромісно здійснювати виробничий процес та реалізацію незалежно від впливу зовнішніх факторів. Підприємство відноситься до сфери фармацевтичної промисловості

яка є однією з найбільш сезонних галузей. Тому компанія АТ «Фармак», стикається із ситуаціями при яких у певний період часу відбувається збільшений а в інший зменшення попиту на реалізацію продукції. Це вимагає пошуку ефективних операційних стратегій, а також змішаних функціональних стратегій для забезпечення гнучкості та ефективності операційної діяльності. Топ-менеджери компанії за рахунок ефективного управління операційною діяльністю підприємства забезпечують оперативне та адекватне реагування на зміни в зовнішньому середовищі з урахуванням принципу комплексності рішень.

Метою дослідження був аналіз ризиків операційної діяльності та розробка пропозицій щодо їх зменшення для забезпечення належного рівня результативності та ефективності діяльності підприємства на цільових ринках.

Для досягнення встановленої мети в роботі було вирішено наступні завдання:

- проаналізовано основні чинники які впливають на розширення обсягів виробництва лікарських засобів та зростання обсягів їх експорту;
- оцінено вплив чинників операційної діяльності на забезпечення присутності компанії на ринку з високими продажами продукції;
- розроблено пропозиції щодо розширення виробничих потужностей, інновацій у виробництві, підвищення професіоналізму.

Вагомий внесок у дослідження й розвиток теорії управлінського обліку і контролінгу операційної діяльності внесли провідні вітчизняні й зарубіжні вчені: С.Ф. Голов, К.Д. Друрі, Д. М. Ковальов, О.О. Терещенко, С. Г. Фалько, Д. Хан, П. Хорват [3]. Їх підходи в управлінні операційною діяльністю дозволили зрозуміти ринкові критерії ефективності функціонування підприємств, та швидко реагувати на зовнішні фактори.

В якості основної методології в цьому дослідженні використовувалися системний аналіз та невід'ємні від операційної діяльності - конкретно-наукові методи. Для дослідження чинників розширення обсягів експорту та посилення вертикальної інтеграції використовувався системний аналіз, адже для виконання цих завдань потрібно чітко побудувати план дій, це будівництво нових філій, холдингів чи колаборація з іншими підприємствами для експансії реалізації в інші регіони; для підвищення професіоналізму і зниження специфічних операційних витрат, та забезпечення присутності на ринку з високими продажами продукції використовувався конкретно-науковий метод, адже потрібно шукати нові можливості для просування власної реалізації продукції.

За результатами досліджень, можна зробити висновок, що потрібно при управлінні операційною діяльністю компанії слід її будувати за сучасною концепцією управління ланцюгами поставок. Це означає, що компанія повинна посилювати вертикальну інтеграцію, організувавши колаборацію з фармацевтичними або іншими вигідними для АТ «Фармак» компаніями. Здійснювати формування нових логістичних утворень шляхом відкриття нових холдингів чи мережі філій. Безумовно слід збільшувати виробництво та обсяг реалізації власної продукції, в тому числі й експорту опановуючи цільові ринки

фармацевтичної продукції в інших регіонах світу. Для забезпечення зростання обсягів якісної та конкурентоспроможної продукції на ринку потрібно залучати кваліфікованих спеціалістів менеджменту для організації логістики на закордонних ринках та розширення виробничих потужностей у нових філіях. Спеціалісти менеджменту можуть ефективно винаходити інноваційні дії операційної діяльності, такі як збільшення ефективності та гнучкості операційних процесів у реалізації менеджменту фармацевтичних продуктивних інновацій та менеджменту клінічних досліджень, а також результативного інвестування у розвиток компанії. На нашу точку зору такі дії дозволять компанії АТ «Фармак» бути конкурентоспроможною та мати стійку конкурентну у сфері виробництва та збуту своєї продукції.

**Ключові слова:** підприємство; операції; операційна діяльність; управління; ефективність.

### **Список використаних джерел**

1. *Операційний менеджмент: навчальний посібник* / [В.І. Перебийніс, В.В. Писаренко, О.М. Помаз, О.В. Василенко та ін.]; за ред. В.І. Перебийніса. – Полтава: ПДАА, 2018. – 664 с.
2. База даних електронний ресурс «CORE» [<https://core.ac.uk>]: база даних містить відомості про дослідницькі роботи відкритого доступу – “навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни “операційний менеджмент”, [Т.В. Омеляненко, Н.В. Задорожна], університету КНЕУ – м. Київ, Україна. Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/197256858.pdf>, с. 14. (дата звернення 02.04.2023).
3. Електронний журнал «Ефективна економіка» [<http://www.economy.nayka.com.ua>]: база даних містить відомості фахові видання з питань економіки – “Інформаційне забезпечення контролінгу операційної діяльності підприємств торгівлі”, к. е. н., професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу [Н.Д. Бабяк], університету КНЕУ – м. Київ, Україна. Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2021/114.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/114.pdf), с. 2. (дата звернення 02.04.2023).