

нові матеріальні, інвестиційні, інноваційні, фінансові, кадрові і інформаційні ресурси, а також виробляти нові конкурентоздатні товари і послуги, які створені на базі нових технологій, володіють високою якістю і рівнем конкурентоспроможності, мають новизну і матимуть попит у споживачів. Здатність підприємств безперервно формувати, постійно оновлювати і розвивати свій стратегічний конкурентний потенціал служить важливим і основним показником ефективності управління конкурентоспроможністю. В умовах фінансово-економічної кризи, що триває, підприємства повинні не лише вміти ефективно використовувати свій ресурсний і конкурентний потенціал, але і створювати умови для формування нових конкурентних переваг.

### **Список використаних джерел**

3. Про стимулювання розвитку регіонів [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 02.12. 2012 р./ Верховна Рада України ; Закон від 08.09.2005 № 2850-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2005. — N 51. — ст.548. — Доступно з мережі Інтернет : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф ; пер.с англ. ; под ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика. – 1989. – 519 с.

2. Портер, М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Портер. – К. : Основи, 1997. – 390 с.



**УДК 004:005:615.1**

**Райкова Татьяна**

к. фарм.н., доцент

**Шарапова Татьяна**

к. фарм.н., доцент

Запорожский государственный медицинский институт

г. Запорожье

## **ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **Аннотация**

*В статье рассмотрены вопросы обеспечения управления предприятием достоверной и своевременной внутренней информацией и роли управленческого учета в его реализации.*

**Ключевые слова:** *управление, внутренний учет, информационно-аналитическое обеспечение, контроллинг.*

Непременным условием совершенствования методов управления является полное использование внутренних возможностей предприятия, т.е. создание действенной системы внутреннего учета и отчетности как основы

менеджмента. Эффективность менеджмента находится в прямой зависимости от степени совершенствования информационного обеспечения. Направления совершенствования последнего можно связывать с организацией преимущественно новой системы управления экономикой на микроуровне – управленческого (внутрихозяйственного) учета и отчетности - контроллинга [1, 2].

Характерной чертой управленческой отчетности является то, что она практически всегда представляется в сравнительной аналитической форме, содержит текущие и исторические данные, а также данные прогнозирования, необходимые для того, чтобы проанализировать перспективы и динамику бизнеса, сделать соответствующие выводы.

Периодичность составления внутренней отчетности – вопрос индивидуальный. Можно сформулировать лишь общий критерий выбора периодов ее составления. Им является своевременность принятия управленческих решений по данным отчетности, то есть время, когда управленческие решения способны в начальной стадии предотвратить развитие негативных тенденций, или же, наоборот, содействовать развитию позитивных.

Однако конкретные периоды составления внутрихозяйственной отчетности для каждого участка и направления учета предприятие определяет индивидуально. Главное – иметь четкий график ее представления менеджерами различных уровней управления.

Построение собственной системы внутрихозяйственной отчетности на фармацевтических предприятиях требует большой предварительной подготовки и организационно-административных усилий, однако ее результаты не заставят усомниться в целесообразности проведенной работы.

Особенно эффективна система контроллинга на тех фармацевтических предприятиях, где создан функциональный менеджмент, где функции управления делегированы отделам и службам. Главная функция контроллинга фармацевтического предприятия – анализ и управление расходами и прибылью, ликвидация “узких мест”.

Но внедрение системы контроллинга на фармацевтических предприятиях находится в проектом состоянии. Связано это с отсутствием специалистов и специальных служб, которые бы имели время и возможность проводить детальный анализ экономических и финансовых показателей деятельности предприятия с целью управления его прибылью. Основной идеей в ходе внедрения контроллинга должна быть направленность на быстрый сбор контроллинговой информации для того, чтобы руководство предприятия увидело реальную отдачу от работы службы контроллинга.

Поэтому в процессе обучения будущие провизоры и провизоры – интерны должны овладеть основными понятиями, которые раскрывают практическое применение инструментов контроллинга. Так как новые потребности времени требуют приобретения будущими провизорами – специалистами не только профессиональных знаний и умений, но и постоянного экономического совершенствования [3], умений пользоваться информационными технологиями, составлением аналитико-информационной документации для

принятия управленческих решений.

С учетом того, что деятельность любого предприятия характеризуется уровнем затрат, произведенных или планируемых, то основным объектом контроллинга выступают затраты по основным признакам и затраты по центрам ответственности. Анализируя организационную структуру фармацевтических компаний, которые производят фармацевтическое обеспечение населения и лечебных учреждений, основными затратными центрами выступают отделы администрирования. Покрытие затрат производится затратно – прибыльными центрами (аптеки, аптечные пункты, склады).

При анализе прибыльности и получения маржинального дохода необходимо проводить анализ товарной продукции аптечного предприятия с учетом единицы продукции. Необходимо учитывать ассортимент реализации по удовлетворению потребностей потребителей. Прежде всего, соблюдение обязательного ассортимента, который утвержден Министерством здравоохранения, а затем формирование товарной политики с учетом потребительских симпатий. Аптечная продукция социального назначения всегда затратнее, чем ассортимент предложения. Поэтому выручка единицы социальной продукции (Вед -) всегда будет с минусом. Задача реализации других групп с учетом (Вед +) покрыть не только переменные затраты, но и содержать реализацию социальной группы. В этом задача контроллеров, которые отвечают за формирование ценовой политики в сочетании с фактором удовлетворения потребностей различных групп населения.

Сочетание потребностей фармацевтической отрасли на современном этапе и особенностей образовательного уровня будущих специалистов дадут возможность обогатить потенциал знаний для дальнейшего развития фармацевтического обеспечения и фармацевтической экономики.

#### **Список использованных источников**

1. Петренко, С.Н. Контроллинг [Текст] : учебное пособие / С.Н. Петренко. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 328 с.
2. Майер, Э. Контроллинг как система мышления и управления [Текст] / Э. Майер // пер. с нем. ; под ред. С.А.Николаевой. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 76 с.
3. Райкова, Т.С. Економіка знань – економічна модель для майбутнього [Текст] / Т.С. Райкова, Т.А. Шарапова // Міжн. наук.-практичн. конференція «Економіка знань : Нова парадигма розвитку в ХХІ ст.», (Сімферополь, 18-25 квітня 2014 р.). – Таврійський економічний журнал. – 2014. – № 1. – С.36-37.

