

УДК 631 15/.16:070.33

¹Величко В. О., д.вет.н.,

Курилас Л.В., Гарвас Г.Д., наукові співробітники

¹ДНДКІ ветеринарних препаратів та кормових добавок²Урбан І.Р., асистент ©²Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ДО ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДИСТРИБУЦІЙНОЮ МЕРЕЖЕЮ У ВЕТЕРИНАРНІЙ МЕДИЦИНІ

На даний час в Україні функціонує понад 4 тис. суб'єктів підприємницької діяльності, які надають дистрибуційні послуги для ветеринарної медицини. Структура дистрибуторських підприємств включає підприємства оптової і роздрібної торгівлі ветеринарними препаратами, кормами, кормовими добавками, засобами ветеринарної медицини, а це гуртівні, аптеки, аптечні кіоски, зоомагазини, які мають державні ліцензії на право здійснювати відповідну підприємницьку діяльність. Від діяльності таких підприємств залежить забезпечення практичної ветеринарної медицини якісними і безпечними медикаментами, кормами, кормовими добавками і преміксами. А це значить, що система управління підприємствами дистрибуції має бути зорієнтованою на дотримання нормативних вимог та стандартів, у т.ч., гармонізованих до європейських, у наданні послуг, система повинна базуватись на інструментах якісного забезпечення функціонування всіх ланок дистрибуторської мережі.

Ключові слова: ветмедичина, дистрибуція, гуртівня, аптека, управління, система якості.

Вступ. Дистрибуторська діяльність є однією із поширених у сфері послуг для ветеринарної медицини. Тому процеси реформування, які відбуваються у ветеринарній медицині, мають пряме відношення і до становлення та функціонування підприємств, які зберігають та реалізують для ветмедичини медикаменти, корми, кормові добавки. При цьому сутність таких послуг має бути виражена не просто реалізацією продукції у різних її формах, а наданням комплексних послуг, які задовольняли б запити спеціалістів практичної ветеринарної медицини. Відповідно, такі послуги повинні мати і специфічний характер. Від підприємства дистрибуції споживач повинен отримати відповіді не тільки про форму товару, його ціну, а бути інформованим про діючі начала продукту, його якість і безпечність, способи використання, чіткого дозування, рівня конкурентоспроможності, ефективності і т.д., включаючи і застереження. Тому надання дистрибуторських послуг необхідно

розглядати як процес задоволення запитів споживачів та забезпечення благополуччя тваринництва і птахівництва.

Матеріали і методи. При підготовці статті проводився аналіз літературних даних з обраної теми, доступних звітних матеріалів окремих підприємств дистрибуції. Проводилось узагальнення роботи окремих гуртівень і аптек стосовно дієвості системи управління, вивчались особливості і практика надання ними послуг.

Результати дослідження. Аналіз вивчення проблеми свідчить про те, що технічний рівень забезпечення устаткуванням гуртівень, аптек і особливо аптечних кіосків вимагає удосконалення і відповідно модернізації. Але навіть при цьому підприємства дистрибуції виконують покладені на них завдання і переважна із них більшість ретельно ставиться до підбору продукції, її якості і безпечності, рівня конкурентоспроможності. До таких підприємств слід віднести: ВАТ “Укрзооветпромстач” і мережа (м. Київ), ТзОВ “Укрветсоюз” (м. Київ), ПП Бербека П.А. (м. Львів), ТзОВ “Дніпропетровська фармацевтична компанія”.

Приклади їх діяльності свідчать, що для досягнення позитивних показників у роботі, забезпечення ефективного управління вони керуються впровадженою системою управління якістю організації своєї роботи і надання послуг. Ідеологія якості покладена в основу самих організаційних принципів діяльності названих підприємств. Суть їх у наступних критеріях, яких дотримуються названі підприємства, а саме:

- 1) культура і професіоналізм в обслуговуванні споживачів;
- 2) задоволення запитів споживачів;
- 3) орієнтація всіх працівників на споживача;
- 4) системна і постійна оцінка якості послуг;
- 5) об'єктивна і повна інформація про продукцію;
- 6) дотримання стандартів надання послуг;
- 7) забезпечення зворотнього зв'язку із споживачами;
- 8) документування пропозицій щодо удосконалення роботи;
- 9) проведення аналізу результатів роботи;
- 10) інформаційне забезпечення підприємства;
- 11) рекламування своїх послуг;
- 12) оперативне реагування на можливі рекламації. Профілакування упущень у наданні послуг.

В питаннях удосконалення системи управління як впровадження регуляторних механізмів з якості, проблема інформаційного забезпечення діяльності та підвищення ефективності роботи вітчизняних дистрибуторських мереж є досить актуальною. Сучасні тенденції інтенсивного розвитку аптек, гуртівень в умовах посилення конкуренції на ринку товарів для ветеринарії вказують на те, що розвиток мережі, в т.ч. і конкретних підприємств дистрибуції, вже неможливий без використання інформаційних технологій.

Сьогодні дистрибуторським підприємствам, а вони є різної форми власності, вже не достатньо вміти збирати, обробляти, використовувати,

зберігати інформацію та підтримувати в активному стані бази даних. Необхідно мати власну політику щодо управління інформацією, надання цьому процесу системності, зокрема у забезпеченні результативно-якісного покращення управління діяльністю підприємства. Тому, поряд із традиційними завданнями інформаційної підтримки управління розвитком, такими як формування номенклатури продукції, обробка, використання, зберігання та підтримка в актуальному режимі інформації та досвіду, досить актуальним є забезпечення менеджменту нормативно-правовою, довідково-аналітичною, методичною, прогнозною та поточною інформацією, а також комплексом програмних засобів, необхідних для їх аналізу при формуванні управлінських рішень. У сукупності перелічені чинники становлять цілісну систему гармонійного інформаційного забезпечення впровадження нововведень, що може бути базою і для автоматизації систем управління підприємством і управління якістю його роботи.

До основних можливостей таких автоматизованих систем, що вже виправдовують свою роль в управлінні аптечними мережами, систематизації самої системи управління, належать:

- 1) автоматизація документообігу з постачальниками. Використання можливостей електронного замовлення товарів, порівняння прайс-листів постачальників, отримання документів по товарах в електронному вигляді (накладні, сертифікати якості, документи підтвердуючі стан реєстрації і ін.);
- 2) автоматизація каталогу про зареєстровану продукцію в Україні;
- 3) автоматизації ціноутворення. Можливість налаштування схеми ціноутворення залежно від різних умов (з контролем дотримання законодавчих обмежень);
- 4) аналітична звітність. Аналіз руху товару і складання звітів по групах товарів;
- 5) автоматизація роботи з товарним асортиментом. Отримання звітів по групах товарів, реалізація асортиментної політики підприємства, систематизація переліку лікарських препаратів;
- 6) автоматизація процесу інвентаризації в гуртівнях, аптеках спрощує і скорочує проведення такого трудомісткого і тривалого процесу в рази;
- 7) автоматизація бухгалтерського обліку. Формування первинних бухгалтерських звітів, а також передача даних в спеціалізовані бухгалтерські системи;
- 8) автоматизація роботи офісів аптечних мереж і оптових складів аптечних структур, контроль за дотриманням внутрішньої логістики.

Одним з важливих результатів автоматизації є посерійний облік, що перешкоджає потраплянню в продаж неякісного або фальсифікованого товару.

Не ефективно удосконалювати систему управління без впровадження системи якості, Саме система якості як складова управління впливає на всі процеси функціонування підприємства. Це і відповідальність керівництва, спеціалістів, тут же і забезпечення життєвого циклу підприємства в комплексі,

впровадження маркетингу, удосконалення до продажного і післяпродажного обслуговування, підвищення кваліфікаційного рівня працюючих. Система якості підприємства є свого роду віссю, на які “нализуються” рішення про поліпшення практики і якості обслуговування.

Висновки:

Ефективність системи управління дистрибуторською мережею (підприємством) залежить від дієвості, ефективності і системи управління якістю. Удосконалення систем управління дистрибуторськими підприємствами, відповідно і систем управління якістю, в комплексі забезпечує підвищення загального рівня ефективності роботи підприємств, які надають дистрибуторські послуги ветеринарній медицині.

Література

1. Вавулін О. І. Деякі аспекти бізнес-планування у ветеринарній медицині на прикладі утворення комерційної ветеринарної аптеки /О. І. Вавулін, С. М. Мороз, Г. А. Зон // Ветеринарна медицина: Вісник Сумського національного аграрного університету.-Суми.2004.-№2.-С.25-31.
2. Парновський Б.Л. Специализованная аптека // О.С.Волох, А.В.Знаевская. - К: «Здоровье»,1988.-21с.
3. В. О. Величко, Практика використання рекламних засобів при формуванні ринку ветпрепаратів та кормових добавок //А. В. Гримак, Л. В. Курилас, Г. Д. Гарвас// Львів,-НТБ Інститут біології тварин НААН і ДНДКІ ветпрепаратів та кормових добавок,-2011,-вип12№3,4,-с.559-563.

Summary

Velychko V.O., Doctor of Veterinary Sciences, **Kurylas L.V.**, **Harvas H.D.**,
scientific workers

**State Scientific Research Control Institute of Veterinary Medicinal Products and
Feed Additives**

I.R. Urban, assistant

**Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies
after S.Z. Gzhyts'ky**

DUE TO THE IMPROVEMENT OF MANAGEMENT SYSTEM OF DISTRIBUTIONAL NETWORK IN VETERINARY MEDICINE

Nowadays in Ukraine there are 4 thousands subjects of enterprising activity that renders distributional services for veterinary medicine. Provision of practical veterinary medicine by qualitative and safe medicinal products, feeds, feed additives and premixes depends on activity of such enterprises. And it means that management system of distribution enterprises should be oriented on meeting of normative norms and standards, including ones harmonized to European in the sphere of service rendering, system should be based on instruments of qualitative functioning of all links of distributional network.

Рецензент – к.е.н., доцент Поперечний С.І.