МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту організацій

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 "Менеджмент"

на тему: «Управління конкурентними перевагами підприємства роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами»

Виконавець:
студент факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Романчук Влад Віталійович _____
/підпис/

Науковий керівник:
к.е.н., доцент
Карпенко Юлія Валентинівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ОДЕСА – 2025

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність. Підприємства з роздрібної реалізації фармацевтичних препаратів (аптеки) попри скорочення діяльності в 2022 р. швидко відновили обсяги продажу в 2023 -2024 рр. На ринку аптечних послуг традиційно високий рівень конкуренції, інтенсивно розростаються аптечні мережі, що загострює суперництво. Останні роки зросла підтримка від держави через механізм реімбурсації.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ управління конкурентними перевагами підприємства та застосування отриманих знань для управління конкурентними перевагами підприємства роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами.

Завдання дослідження:

- вивчити класифікаційні підходи до видів конкурентних переваг;
- проаналізувати ринок послуг аптечного продажу України;
- оцінити конкурентоспроможність аптеки с. Кремидівка;
- запропонувати заходи щодо підвищення конкурентоспроможності аптеки.

Об'єктом дослідження є підприємство роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами – аптека в с. Кремидівка.

Предметом дослідження є процес управління конкурентними перевагами підприємства.

Методи дослідження, використані в роботі, включають: метод групування (для відокремлення класифікаційних підходів до видів конкурентних переваг), модель п'яти конкурентних сил М. Портера (для аналізу ринку послуг аптечного продажу України); діаграму зв'язків (для аналізу проблеми низької оборотності товарів), АВС-аналіз та модель управління запасами з фіксованим замовленням (для оптимізації управління асортиментом ліків в аптеці), діаграму процесу здійснення програми PDPC (для дослідження та удосконалення процесу обслуговування клієнтів в аптеці).

Інформаційну базу дослідження становлять сучасні наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали періодичних та електронних публікацій, у т.ч. галузевого характеру, законодавчі акти та нормативні документи України, дані статистики, річна звітність підприємства.

Для практичного використання пропонується обґрунтована розрахунками методика управління асортиментом ліків в аптеці на засадах АВС-аналізу та моделі управління запасами з фіксованим замовленням, формалізована за допомогою логічної схеми.

*Структура та обсяг роботи***.** Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменувань) та додатку. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок. Основний зміст викладено на 63 сторінках. Робота містить 19 таблиць, 19 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Теоретичні аспекти управління конкурентними перевагами*» розглянуто сутність поняття «конкурентної переваги підприємства»,

види конкурентних переваг, а також процес управління конкурентними перевагами підприємства.

У другому розділі «*Розробка пропозицій щодо удосконалення управління конкурентними перевагами аптеки №1*» проаналізовано ринок послуг аптечного продажу України та внутрішнє середовище підприємства. Запропоновано ввести додаткову послугу, підвищити кваліфікацію провізорів, а також рекомендовано методику управління асортиментом ліків на засадах АВС-аналізу та моделі управління запасами з фіксованим замовленням.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження, проведеного в кваліфікаційній роботі, зроблено наступні висновки:

1. розгляд класифікаційних ознак конкурентних переваг дозволив встановити, що найбільш вживаними в науковій літературі є наступні з них: за джерелами формування конкурентних переваг, за складністю їх відтворення, за характером джерел виникнення конкурентної переваги, за масштабом діяльності, а також за сферами, в яких створюється конкурентна перевага. Окремі класифікації дуже схожі за змістом або мають міцні причинно-наслідкові зв'язки (класифікація за тривалістю дій конкурентної переваги та за складністю відтворення), що підтверджує недоцільність їх відокремлення.

2. Ринок послуг аптечного продажу України впродовж 2018-2021 рр. активно розвивався, обсяги продажу щорічно зростали на 8-20%. Виключенням був 2022 р. (початок активних військових дій), через що обсяги продажу скоротилися на 6%. Проте в 2023 р. спад був компенсованим зростанням на 25%. При цьому 88% ліків купують пацієнти, а 12% - держава в межах реімбурсації. За результатами аналізу ринку за методом п'яти конкурентних сил М. Портера можна встановити, що найбільш впливовою конкурентною силою виступає сила діючих конкурентів, що підтверджується зростанням кількості аптек в великих аптечних мережах при загальному скороченні кількості аптек, збільшенням їх обсягів реалізації при достатньо високому рівні конкуренції.

3. За результатами оцінювання конкурентоспроможності підприємство займає середню позицію: поступається найближчому конкуренту - аптеці в с. Причорноморське, але переважає аптеку в с. Світле. Основними факторами, за якими аптеку переважають конкуренти – це оборотність товарів, наявність додаткових послуг та уважне ставлення провізорів. Це означає, що саме в даному напрямку потрібно удосконалювати діяльність підприємства.

4. Для того, щоб позбутися виявлених слабких сторін аптеки в с. Кремидівка нами запропоновано ввести додаткову послугу вимірювання тиску, сатурації та температури, що буде надаватися безкоштовно. Для удосконалення обслуговування провізорами було проаналізовано процес надання послуги продажу ліків, виявлено проблемні моменти та розроблено контрзаходи для їх нівелювання. Запропоновано підвищення кваліфікації провізорів в сфері фармацевтичного маркетингу. Крім того, було досліджено глибинні проблеми зниження оборотності ліків в аптеці. Для їх усунення запропоновано методику управління асортиментом ліків в аптеці на засадах АВС-аналізу та моделі управління запасами з фіксованим замовленням,

формалізовану за допомогою логічної схеми. Загальний економічний ефект за результатами заходів складе щонайменше 156,71 тис. грн., що свідчить про їх доцільність. В сукупності пропоновані заходи дозволили підвищити загальну оцінку конкурентоспроможності підприємства.

АНОТАЦІЯ

Романчук В.В. «Управління конкурентними перевагами підприємства роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами»
Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності «073 Менеджмент»
Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2025.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління конкурентними перевагами, зокрема досліджено поняття та види конкурентних переваг. Вивчено процес управління конкурентними перевагами підприємства.

Проаналізовано ринок послуг аптечного продажу України, визначено найбільш впливову конкурентну силу. Оцінено конкурентоспроможність аптеки с. Кремидівка.

Запропоновано ввести додаткову послугу вимірювання тиску, сатурації та температури, підвищити кваліфікацію провізорів для удосконалення обслуговування клієнтів. Рекомендовано методику управління асортиментом ліків в аптеці на засадах АВС-аналізу та моделі управління запасами з фіксованим замовленням.

Ключові слова: конкурентні переваги, модель п’яти конкурентних сил М. Портера, діаграма зв’язків, АВС-аналіз, модель управління запасами з фіксованим замовленням, діаграма процесу здійснення програми PDPC.

ANNOTATION

Romanchuk V.V. “Managing competitive advantages of a pharmaceutical retail enterprise”
Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 073 Management»
Odessa National Economics University. – Odessa, 2025.

The paper examines the theoretical aspects of competitive advantage management, in particular, the concept and types of competitive advantages are investigated. The process of managing competitive advantages of an enterprise is studied.

The market of pharmacy sales services in Ukraine is analyzed, the most influential competitive force is determined. The competitiveness of the pharmacy in the village of Kremydivka is assessed.

It is proposed to introduce an additional service of measuring pressure, saturation and temperature, to improve the qualifications of pharmacists for better customer service. The methodology for managing the assortment of medicines in a pharmacy based on ABC analysis and the fixed-order inventory management model is recommended.

Keywords: competitive advantages, M. Porter's five competitive forces model, relationship diagram, ABC analysis, fixed-order inventory management model, Process Decision Program Chart