

ТАҚЫРЫБЫ: ФАРМАЦИЯДАҒЫ
МЕНЕДЖМЕНТТІҢ
ФУНКЦИОНАЛДЫҚ МАЗМҰНЫ.
БАСҚАРУ ШЕШІМДЕРІ.

- Дәріханалық кәсіпкерліктің экономикалық саясатын құрастыру кәсіпорынның потенциалды мүмкіндіктерін бағалау мен оны қажетті ресурстармен қамтамасыз етуден шығатын кәсіпорын қызметінің мақсатын анықтауды және оның жақын және алыс перспективаларға даму стратегияларын ұйғарады.
- Кәсіпорынның мақсаты оның даму концепцияларын және іскерлік белсенділігінің негізгі бағыттарын анықтайды. Стратегияға негізделген шараларды және қойылған мақсаттарға жету жоспарын құрастыруды ұйғарады, онда кәсіпорынның потенциалын және оның өндірістік-тұрмыстық мүмкіншіліктерін есепке алу керек

ДӘРІХАНАЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТЫН ҚҰРУ ҰЙҒАРАДЫ:

- стратегиялық мақсаттар мен есептерді қалыптастыру;
- кәсіпорын қызметінің күшті және әлсіз жақтарын сараптау;
- шаруашылық қызметінің қазіргі және перспективалық бағытын бағалау;
- қоршаған ортаны сараптау және оның кәсіпорынды функциялауға әсері;
- өндірістік - шаруашылық қызметтің альтернативті жинағын анықтау

- Дәріханалық кәсіпорынның стратегиялық позициясын құрастыру кезінде негізінен анық көрсеткіштерді қолданады, сапалық сияқты, сонымен қатар сандық. Тәжірибеде сапалық көрсеткіштерді жобалаулар, сандық жаттығулар деп атайды. Жобалау - ең бөлек мақсат, оны кәсіпорын стратегия құру арқылы жетуге ұмтылады.
- Мақсатты анықтау - шешім қабылдаудың ең нақты деңгейін сәйкес стратегиялық есепті қажет етеді.
- Бір мақсатқа жетуге құралған, стратегия, басқа мақсат үшін қолдануға келмейді.
- Жобалаулар, мақсаттар және стратегиялар өзара тығыз байланысты. Мысалы, фармацевтік нарық үлесі сияқты көрсеткіш дәріханалық кәсіпорынға ориентир мен мақсаты, және оның стратегиясы да болуы мүмкін. Ориентирлер, мақсаттар және стратегиялар бір кәсіпорынның ішінде құрылатын болғандықтан, басқарманың жоғарғы деңгейінде құралатын стратегия, басқарманың төменгі буынына - өндірістік бөліміне мақсат пен ориентир болып табылады

- . Жалпы мақсаттар - кәсіпорын дамуының концепциясын бейнелейді және ұзақ перспективаға құрылады. Олар кәсіпорынның даму бағдарламасының негізгі бағытын анықтайды, ал ол мақсаттардың нақты қалыптасуын және оның ресурстармен үйлесімділігін талап етеді.
- Көрсеткіштермен анықталатын: сату көлемі, деңгейі және кіріс нормасы (капиталға салынған кіріс мөлшері, кіріс нормасы немесе активтары, акционерлік капиталға, сату көлеміне кірістің қатысы); сату және кіріс көлемінің жыл сайынғы өсу қарқыны; бір акцияның пайдасы; нарықтары үлесі; капитал құрылысы; акция бағасы; дивидент деңгейі, төленген еңбек ақы соммасы, өнім сапасының деңгейі жинақтағы бар қызмет түрінің оптимальді рентабельділігін қамтамасыз етеді

- Келесі бағыттар бойынша ауқымды саясаттың мақсаты ретінде кәсіпорынға тұрақтылықты қамтамасыз ету: техникалық саясат (жаңа өнімдер жасау және оны зерттеуге кеткен шығын); бәсекеге қабілеттілік потенциалы (өндірістің ұсталымын төмендету, шығарылатын өнімнің нарықтық бәсекеге қабілеттілігін күшейту, жаңа нарықтарды жобалау), инвестициялық саясат (капитал салымдарының мөлшері және олардың бағыты); кадрлық саясат (еңбек ресурстарымен қамтамасыз ету, оларды төлеу, үйрету, басқарушыларды тех. персоналды және квалифицирленген жұмыс күшін дайындау, әлеуметтік сұрақтарды шешу).

- Дамудың жаңа бағыттарын, кәсіпорынның қызметтерінің жаңа түрін құрастыру, ал ол құрылымдық саясатты құрастыруды; ақпараттық жүйенің дамуын; өнімнің және шаруашылық қызметінің секторларының жаңа түрлерін құрастыруды ұйғарады.
- Арнайы мақсаттар - кәсіпорынның әрбір өндірістік бөліміндегі қызметінің негізгі түрі бойынша жалпы мақсаттар рамкасында құрастырылады және сапалық және сандық көрсеткіштерді бейнеленуі мүмкін. Арнайы мақсаттардың ішінде өзекті орынды келесілер алады.

МЫСАЛ РЕТІНДЕ ДӘРІХАНАЛЫҚ КӘСІПОРЫННЫҢ МАҚСАТТАРЫН КЕЛТІРУГЕ БОЛАДЫ:

- Кіріс: жылдық (А)% -ғы салықты есептегенше кіріс қарқынының ұстап тұру.
- Сатулар: сатудың суммарлық көлемін минимум (Б)% - ға көтеру.
- Нарық үлесі: (В)%-ға жоғарлату.
- Еңбек өнімділігі: (Г)%-ға көтеру (суммарлық еңбек ақыңыз сату суммасына қатынасын төмендету)
- Салынған капиталдағы кірісті (Д)%-ке дейін жоғарлату (сапалық есептегеннен кейін) және сол деңгейде ұстап тұру.
- Жаңа инвестициялар: жаңа капитал салымдарынан күткен кіріс минимум (Е)% болуы керек (салықты есептегеннен кейін)

СТРАТЕГИЯНЫ ҚҰРАСТЫРУ

- Кәсіпорынның стратегиясы - кәсіпорынның нақты қойылған мақсатына жетуге есептелген перспективалы шаралар жүйесі. Стратегияны құрастыру өзегі көптеген альтернативалардың ішінен дамуға бағытты таңдап алу және таңдалған жол бойынша өндірістік - шаруашылық қызметті бағыттау.

БАСҚАРУ ШЕШІМДЕРІН ҚАБЫЛДАУ ПРОЦЕСІ

- Басқару шешімі - менеджердің нақты басқарушылық қызметінің нәтижесі. Шешім қабылдау басқару негізгі болып табылады. Құрастыру және шешім қабылдау - ол кез-келген деңгейдегі басқарушылар қызметінің шығармашылық процесі т.б. сонымен қатар кіреді:

- мақсатты құрастыру және құру
- алынған ақпараттар негізінде мәселелерді зерттеу
- нәтижелік критерилерді талқылау және таңдау және қабылданған шешімдердің мүмкін болатын нәтижелері
- мәселелерді шешетін әртүрлі нұсқауларды мамандармен талқылау
- оптимальді шешімдерді қалыптастыру және таңдау
- шешім қабылдау
- оның орындаушылары үшін шешімді нақтылау.

- Қабылданатын шешімдер расталған, ағымдық және болжамдалатын ақпараттарға, шешімге әсер ететін олардың мүмкін болатын зардаптарын еске ала отырып, бүкіл факторлардың сараптамасына негізделуі керек.
- Басқарушымен шешімдерді таңдау мәселесі - қазіргі заманғы ғылымның ең маңызды басқарудың бірі. Ол нақты жағдайда басқарушының өзімен жан-жақты бағалау және мүмкін болатын шешімдердің бірнеше нұсқауларынан біреуін өзі қабылдау қажетін ұйғарады.

БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДІ ТАҢДАҒАН КЕЗДЕ ОЛАРҒА КЕЛЕСІ ТАЛАПТАР ҚОЙЫЛАДЫ:

- ⦿ шешімнің негізділігі
- ⦿ таңдаудың оптимальділігі
- ⦿ шешімнің құқықтық өкілеттілігі
- ⦿ қысқа және анық
- ⦿ уақыттағы нақтылығы
- ⦿ орындаушыларға мекен-жайлығы
- ⦿ орындалу тезділігі.