

**ВАРНЕНСКИ СВОБОДЕН УНИВЕРСИТЕТ
„ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР“
ФАКУЛТЕТ "МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И
АДМИНИСТРАЦИЯ"
КАТЕДРА "АДМИНИСТРАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ И
ПОЛИТИЧЕСКИ НАУКИ“**

ЕВА ХОМАЧ-ПЕРЖЕЦКА

**УПРАВЛЕНСКИ ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА СТОЙНОСТТА И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ФАРМАЦЕВТИЧНИТЕ КОМПАНИИ,
ДЕЙСТВАЩИ В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ**

**АВТОРЕФЕРАТ
на дисертационен труд
за придобиване на научна степен „доктор на науките“
по професионално направление 3.7. “ Администрация и управление“,
докторска програма
„Организация и управление извън сферата на материалното производство”**

Варна, 2023

**ВАРНЕНСКИ СВОБОДЕН УНИВЕРСИТЕТ
„ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР“
ФАКУЛТЕТ "МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И
АДМИНИСТРАЦИЯ"
КАТЕДРА "АДМИНИСТРАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ И
ПОЛИТИЧЕСКИ НАУКИ“**

ЕВА ХОМАЧ-ПЕРЖЕЦКА

**УПРАВЛЕНСКИ ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА СТОЙНОСТТА И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ФАРМАЦЕВТИЧНИТЕ КОМПАНИИ,
ДЕЙСТВАЩИ В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ**

АВТОРЕФЕРАТ

**на дисертационен труд
за придобиване на научна степен „доктор на науките“
по професионално направление 3.7. “Администрация и управление“,
докторска програма
„Организация и управление извън сферата на материалното производство”**

РЕЦЕНЗЕНТИ:

**проф. д-р Емил Спасов Панушев
проф. д.ик.н. Кирил Петров Ангелов
проф. д-р Иван Тенев Димитров**

Варна, 2023

Дисертационният труд е с обем 407 страници и се състои от увод, пет глави, заключение и списък на литературата, включващ 259 заглавия. Съдържанието на разделите е разделено на отделни параграфи.

Дисертационният труд е обсъден в катедра „Администрация, управление и политически науки” при факултет „Международна икономика и администрация” и насочен за защита пред научно жури.

Публичната защита ще се проведе на открито заседание на научното жури на 29.08.2023 г. от 13:30 ч. в Заседателната зала на Ректората на ВСУ „Черноризец Храбър”.

Материалите по защитата са достъпни в кабинет 204 във ВСУ „Черноризец Храбър” и на сайта www.vfu.bg, раздел „Докторанти”.

ОБЩИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ХАБИЛИТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Въведение в темата.

Съвременната икономика е изпълнена с все по-нарастващи изисквания към бизнеса. Основната причина за изострянето на бизнес реалността са напредващите процеси на глобализация, както и силната необходимост от засилване на предприемачеството на ниво национални икономики, за да се повиши тяхната конкурентна позиция на световния пазар. Ето защо ориентираното към стойността управление и конкурентоспособността са основно предизвикателство за съвременните предприятия.

Визията за глобална конкурентоспособност се основава на управлението на предприятията, ориентирано към печеливши бизнес измерения, намаляване на разходите и повишаване на производителността. Социалната отговорност на предприятията е важна, тя включва набор от принципи и ценности, израстващи от загрижеността за хората, опазването на околната среда и бизнес етиката.

Съвременният модел на управление се основава на развитието, което се реализира през призмата на укрепване на компетенциите на предприятията и качеството на предлаганите на пазара продукти. Става дума за предприемане на инициативи за укрепване на широко разбираната стойност на предприятията, свързана с източник на устойчиво пазарно предимство, получено чрез повишаване на рентабилността на операциите и увеличаване на удовлетвореността на заинтересованите страни, участващи в дейността на предприятията. Горното е част от основната цел на ефективно работещите предприятия. Удовлетворяването на бенефициентите на съвкупността от ценности, създадени от предприятията, всъщност определя същността и смисъла на тяхното пазарно съществуване; то определя посоката и мащаба на развитие.

Управлението на стойността и повишаването на конкурентоспособността на предприятията е сложен процес. Нестабилността на средата - като се вземат предвид импулсите на процесите на глобализация - влияе върху промените в условията, които определят капацитета на предприятията за създаване на стойност и нейната крайна форма. Факторите, които стимулират стойността и конкурентоспособността (носители на стойност), засягат целия управленски и функционален спектър на предприятията, създавайки важна област за изследователите.

Новите условия, в които работят предприятията, изискват нов подход към управлението и ориентиране на дейностите към повишаване на стойността и конкурентоспособността. По-конкретно, идентифицирането на ключови фактори за създаване на стойност и инструменти за подкрепа на управлението е необходимо за подобряване на качеството на прилаганите управленски процеси и резултатите, получени в областта на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия.

Ориентацията към управление на стойността и засилване на конкурентоспособността на предприятията става все по-значима в практиката на бизнес управлението, поради което научното идентифициране на така дефинираните механизми на управление - включително движещите сили на стойността и инструментите, подпомагащи процеса на засилване на стойността и конкурентоспособността на предприятията - е важна тема. Това е така, защото стратегията за повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията изисква достъп до знания, които позволяват да се правят заключения, улесняващи вземането на оптимални икономически решения. Изложеното по-горе е аргумент в полза на необходимостта от разглеждане на този изследователски проблем за идентифициране на детерминантите на ефективното управление на съвременното предприятие в условията на глобализацията, както е определено по-горе. Ефективното управление трябва да ориентира дейността си към повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията.

Фармацевтичният сектор е дейност с изключително голямо значение за функционирането и развитието на икономиката и общността - както в национален, така и в международен план - и в много голяма степен е подложен на влиянието на процесите на пазарната глобализация. Изложеното по-горе обосновава ориентацията на научните изследвания в посоката, възприета в настоящото изследване.

2. Актуалност и значимост на темата

Фокусът върху управлението на стойността и повишаването на конкурентоспособността на фирмите е все по-видим в икономическата практика и затова е важно научно да се разберат механизмите на такъв модел на управление. Актуалността на темата на изследването се определя от необходимостта да се подобри качеството на управленските процеси в светлината на нарастващите предизвикателства на глобализацията. По-специално, това се отнася до правилното определяне на носителите на корпоративна стойност, както и до избора на подходящи управленски инструменти, влияещи върху стойността и конкурентоспособността. Стратегията за повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията изисква задълбочен анализ за вземане на оптимални бизнес решения.

Фармацевтичният сектор е дейност, което е изключително важна за функционирането и развитието на икономиката и обществото - както в национален, така и в международен план. Този сектор е силно повлиян от процесите на глобализация на пазара. Това обосновава насочеността на научните изследвания в посоката, приета в настоящото изследване.

3. Предмет и обект на изследване

Предмет на това проучване са управленските инструменти за повишаване на стойността и конкурентоспособността, свързани с ключовите фактори на стойността на полските фармацевтични компании, работещи в глобализирана среда.

Обект на това проучване са предприятия от полския фармацевтичен сектор.

В тази глава от проучването е проведено общосекторно проучване на група от 23 полски фармацевтични компании, а подробно проучване, предоставящо надеждни икономически данни, е проведено на група от седем произволно избрани полски фармацевтични производители (код на сектора/дейността: 730 - производство на фармацевтични продукти), които са публични дружества. Горезиложеното е основа за обобщения за целия сектор чрез метода на индукцията.

4. Описание на изследователския проблем:

Управлението на стойността и повишаването на конкурентоспособността на предприятията придобива все по-голямо значение в бизнес практиките, поради което научното разбиране на механизмите на това насочено управление, включително носителите на стойност и инструментите, подпомагащи процеса на нарастване на стойността и конкурентоспособността на предприятията, е важна тема.

Стратегията за растеж на стойността и конкурентоспособността на предприятията изисква да се определят условията за растеж на стойността и конкурентоспособността на предприятията, както и да се подберат подходящи инструменти за подпомагане на изпълнението на горепосочените цели, съобразени с настоящите нужди. Така, в рамките на изследването, проведено в настоящото проучване, са идентифицирани следните научни проблеми:

а) анализ на актуалните проблеми, свързани с управлението на фармацевтичните предприятия, работещи в Полша, в условията на глобализация и определяне на насоките за тяхното развитие,

б) тълкуване на дефиницията "стойност на предприятие" на ниво предприятия и определяне на дефиницията „стойност“ за целите на изследванията, преглед на носителите на стойност и инструментите, прилагани в областта на управлението, влияещи върху растежа на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, с цел определяне на най-важните от тях,

в) анализ на механизмите за подкрепа на управлението на стойността и определяне на модел за подкрепа на управлението, насочен към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия за изследователските цели - с възможност за прилагането му в икономическата практика на предприятията.

5. Основна цел на проучването.

Анализ и оценка на детерминантите на управлението, насочени към повишаване на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични предприятия - включително определяне на основните носители на тяхната стойност, с оглед идентифициране на ключовите инструменти за подпомагане на това измерение на управлението и формулата за насоките на развитие в условията на глобализация.

6. Цел и задачи на проучването:

Анализ и оценка на условията за управление, насочени към увеличаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании в контекста на глобализацията, като се вземат предвид инструментите, подпомагащи това измерение на управлението, както и оценка на връзките между факторите, влияещи върху растежа на стойността и конкурентоспособността на предприятията, което е в основата на формулата за насоките на развитие на полските фармацевтични компании на предприятието в контекста на глобализацията.

Частични цели на научния труд:

а) да анализира и оцени настоящите предизвикателства пред управлението, насочващи фармацевтичните компании към управление, ориентирано към повишаване на тяхната стойност и конкурентоспособност,

б) преглед и оценка на носителите на стойност и методите и техниките за управление, използвани в управленската практика на фармацевтичните предприятия,

в) идентифициране на основните носители на стойност и свързаните с тях инструменти за управление, които влияят върху резултатите в областта на създаването на стойност и конкурентоспособността на полските предприятия от фармацевтичния сектор,

г) анализ на насоките на развитие на предприятията, работещи в условията на глобализация във фармацевтичния сектор в Полша, във връзка с резултатите от извършените анализи и констатациите от изследователския процес.

7. Подцели на проучването:

а) Преглед на теоретичните възгледи за стойността на предприятието,

б) Анализ и оценка на актуалните управленски проблеми, които подтикват фармацевтичните компании към ориентирано към стойността и конкурентността управление,

в) преглед на носителите на стойност, както и на методите и техниките за управление, използвани в практиката на управление на фармацевтичните предприятия с цел повишаване на тяхната стойност и конкурентоспособност, и идентифициране на тези, които имат ключово въздействие върху резултатите в областта на повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията в полския фармацевтичен сектор, въз основа на разработената методология за измерване,

г) систематизиране на регулирането на фармацевтичния сектор и разработване на подходи за подобряване на резултатите в областта на повишаването на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, работещи в Полша, в светлината на предизвикателствата, свързани с развитието на фармацевтичния сектор в условията на глобализация.

8. Изследователски хипотези.

Основната хипотеза на изследването е, че: "управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия в контекста на глобализацията в дългосрочен план, изисква идентифициране на носителите на разходи и конкурентоспособност, както и избор на подходящи инструменти за подпомагане на процесите на управление.

С оглед на носителите на стойност и управленските инструменти, използвани в управленската практика, е необходимо да се идентифицират ключовите от тях, въз основа на които е възможно да се формулират насоки за развитие на предприятията и да се вземат управленски решения, които да осигурят нарастване на тяхната стойност и укрепване на позициите им сред конкурентите.

От основната хипотеза на изследването бяха изведени шест подхипотези:

а) управлението, ориентирано към укрепване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании, изисква корелация с оперативните и стратегическите цели и насоки на развитие, приети от тях,

б) управлението, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността, трябва да се основава на модел за предоставяне на информация, съобразен с настоящите управленски нужди на фармацевтичните компании (финансов спектър от мерки),

в) идентифицирането на ключовите фактори за създаване на стойност е необходимо, за да се определят ключовите инструменти в подкрепа на ориентираното към стойността и конкурентоспособността управление на фармацевтичните предприятия,

г) идентифицирането на инструментите, които влияят върху растежа на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании, определя потенциала за повишаване на управленската ефективност на фармацевтичните компании в глобализирана среда,

д) прилагането на таксономично моделиране позволява процеса на идентифициране на ключовите носители на стойност и свързаните с тях инструменти, които увеличават стойността и конкурентоспособността, и предоставя възможност за създаване на прогнози за формирането на резултатите в областта на стойността на изследваните предприятия в бъдеще (моделиране на развитието на явленията),

е) анализът на промените в областта на стойността на група фармацевтични предприятия, избрани на случаен принцип за целите на изследователския труд, ще позволи да се изработи становище относно общия капацитет на полските фармацевтични предприятия да създават своята стойност.

9. Методология на изследването.

Констатациите в областта на научното изследване в това проучване се основават на литературни проучвания на местни и чуждестранни източници, материали, публикувани на уебсайтове, и изходни материали на предприятия.

Собственото изследване е проведено върху група произволно избрани предприятия, работещи на фармацевтичния пазар в Полша през 2015-2021 г. (компани с полски капитал от групата на водещите листвани на борсата компании). Изследователският процес се проведе под формата на анкетни проучвания и констатации в икономическия и финансовия спектър на предприятията въз основа на изходен материал (въпросници за обратна връзка, финансова и счетоводна отчетност на изследваните предприятия, информация, публикувана от тях, както и от субекти и институции, работещи на фармацевтичния пазар и свързаните с него стопански отрасли в Полша).

Подходящата оценка на явленията и в резултат на това правилните заключения се определят от възприетата методология на изследване. Призмата на търсене на отговор в темата на изложените хипотези създава рамката на необходимата методология, а в рамките на настоящия дисертационен труд е необходимо да се поддържат принципи, позволяващи правилно тълкуване на анализиранията явления и прогнозиране на тенденциите на тяхното развитие.

Обхватът (многостранный характер) на проведеното изследване и разнообразният характер на изходните материали очертават жизненоважното значение на качеството на изследователската методология, свързана с необходимостта от констатации в съответствие с набора от критерии, определени за тази цел, и с позоваване на подходящо подбрани, разнообразни инструменти (проучвания, изследвания, използващи техники за икономически и финансов анализ), за да се гарантират правилни оценки и заключения.

Изборът на изследователски инструментариум гарантира еднозначност на резултатите, като елиминира потенциалната субективност на констатациите при оценката на ефектите от управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността. Изложеното по-горе позволи да се моделират надеждни прогнози за развитието на явленията и да се формулират по същество насоките за развитие на предприятията, работещи във фармацевтичния сектор в Полша в условията на глобализация. Трудът е обогатен с графично представяне на резултатите, което улеснява сравнителния анализ и разбора на тенденциите.

10. Изследователски ограничения

Обхватът на проучването в настоящата дисертация е географски ограничен до предприятия, опериращи на полския пазар, но с отчитане на въздействието на процесите на глобализация. Броят на приетите обекти за общите секторни проучвания е 23 дружества (с полски капитал, производители на фармацевтични продукти), докато подробните проучвания за икономически доказателства са ограничени до група от седем произволно избрани полски производители на фармацевтични продукти (код на сектора/дейността: 730 - производство на фармацевтични продукти), които са акционерни дружества, съставляващи мнозинството в ключовото представителство на полския фармацевтичен сектор сред дружествата с полски капитал, регистрирани на фондовата борса и пр. Горепосоченото представлява основа за обобщения на сектора със следните квалификации: акционерно дружество, полски капитал, производство на фармацевтични продукти. Приемането на по-голямата част от водещите дружества за подробен анализ в рамките на приетите резерви осигурява основата за създаване на обобщения за целия сектор чрез индукция. Горезиложеното обосновава подход, който ограничава обхвата на изследването, като определя обхвата на настоящото изследване.

Поради наличието на редица носители на стойност, влияещи върху управлението на стойността и методите за управление на разходите, както и на редица резултати, получени в тази област, изследването е ограничено до най-важните аспекти на управлението, насочени към повишаване на стойността и конкурентоспособността на компаниите (носители на стойност и методи за управление на разходите). Изследователският период е хограничен до 2015 - 2021 г., което позволи да се оценят и анализират междинните резултати за три периода. Проучването за 2015 - 2021 г. гарантира, че резултатите от представеното изследване са напълно валидни.

II. СТРУКТУРА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД:

Дисертацията се състои от 407 страници, в нея са включени увод, пет глави, заключение и библиография. Основният текст съдържа 11 таблици и 58 фигури. Списъкът с литература включва 259 заглавия на български, английски и полски език, включително монографии и откъси от колективни трудове, статии от списания, правни актове, документи, енциклопедии.

Увод

Глава I

Максимизиране на стойността и повишаване на конкурентоспособността като управленски предизвикателства пред съвременните компании в глобализираната среда.

1.1 Иновативна ориентация в управлението на съвременните предприятия.

1.2 Максимизиране на стойността и повишаване на конкурентоспособността като цел на съвременното управление на предприятието.

1.3 Преглед на подходите към стойността на предприятието в полската и чуждестранната литература.

1.4 Управление на стойността като идея за ефективно действие и засилване на конкурентоспособността на съвременните предприятия в условията на глобализация.

Глава II

Инструменти за управление, ориентирани към укрепване на стойността и конкурентоспособността на компаниите в глобализирана среда.

2.1 Детерминанти на ефективното управление на стойността и засилване на конкурентоспособността на бизнеса.

2.2 Източници на стойност и конкурентоспособност, необходими за управлението на предприятията.

2.3 Модели и методи, подпомагащи насоченото към стойността управление и повишаването на конкурентоспособността на предприятието.

2.4 Същност и полезност на инструментите, използвани в процесите на управление на стойността и повишаване на конкурентоспособността на предприятията.

Глава III

Ориентирано към стойността управление и повишаване на конкурентоспособността в управленската практика на фармацевтичните компании в Полша в условията на глобализация.

3.1 Фармацевтичният сектор в Полша при настоящите условия на управление.

3.2 Реалности и методи на управление, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични предприятия в условията на глобализация.

3.3 Аспекти и инструменти на логистичния мениджмънт при формирането на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични предприятия в условията на глобализация.

3.4 Формални и правни условия и въздействие на конкуренцията върху управлението на фармацевтичните предприятия в Полша в условията на глобализация.

Глава IV

Анализ на въздействието на инструментите за повишаване на стойността и конкурентоспособността върху ефектите от управлението на стойността и повишаването на конкурентоспособността на фармацевтичните компании в Полша в периода 2015-2021 г.

4.1 Общи предположения на изследването и характеристика на изходния материал, на който се основава анализът.

4.2 Преглед на управленските предизвикателства, инструментите за управление и носителите на стойност в практиката на управлението на фармацевтичните предприятия през 2015-2021 г.

4.3 Идентифициране на основните носители на стойност, полезни в процеса на определяне на ключовите управленски инструменти, които увеличават стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, управляващи в Полша през 2015 - 2021 г.

4.4 Идентифициране на инструментите за управление с ключово значение в процесите на създаване на стойност и конкурентоспособност на фармацевтичните предприятия, управляващи в Полша през 2015 - 2021 г., с помощта на метода на таксономичното моделиране.

Глава V

Управление и тенденции на фармацевтичните компании в глобализирана среда.

5.1 Управление на полските фармацевтични предприятия в светлината на международните разпоредби и тенденциите за промяна.

5.2 Управление на технико-технологичното измерение и технико-технологичните иновации във фармацевтичната промишленост в аспекта на формирането на нови лекарствени продукти като начин за укрепване на стойността и конкурентоспособността на предприятията в условията на глобализация.

5.3 Предизвикателства пред управлението на фармацевтичните компании при пускането на пазара на нови продукти, като се отчита факторът международна конкуренция.

5.4 Тенденции и възможности за развитие на полските фармацевтични предприятия в контекста на управленските предизвикателства (моделиране) и предложения за промени в полза на развитието на полския фармацевтичен сектор в условията на глобализация.

Резюме на работата.

Резюме на работата.

Първата глава "Максимизиране на стойността и повишаване на конкурентоспособността като предизвикателства пред управлението на съвременните предприятия" е посветена на теоретичните и методологичните аспекти на управлението, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията в съвременните икономически реалности. Отделните параграфи дават възможност за цялостен анализ на проблемната ситуация, водещ до извода за актуалната необходимост от управление, ориентирано към укрепване на стойността и конкурентоспособността на предприятията (с особен акцент върху фармацевтичните предприятия) - с обосновка на причините за такива действия, както и с посочване на ролята и значението на подходящо подобрите инструменти за управленска подкрепа, определящи ефективността на управлението в очертаната област. Съдържанието на главата насочва вниманието към важните детерминанти на управлението на стойността и укрепването на конкурентоспособността на съвременните предприятия, като посочва, от една страна, мащаба на управленското предизвикателство, свързано с анализирания подход, а от друга, посочва обосновката на посоката на това действие, подкрепена от измеримите ползи във връзка с предприемането му, което е важно наблюдение.

Резултатите от констатациите, реализирани при проучването на проблемното направление "иновативна ориентация в управлението на съвременните предприятия" (параграф 1.1), водят до заключението, че управлението на стойността създава управленска парадигма, ориентирана към ефективност и конкурентоспособност на бизнеса, където източниците на стойност включват дейности, които насочват предприятието към растеж. Отбелязва се, че важен елемент, формиращ горепосоченото, е иновативната дейност, поради което съвременните бизнес модели насочват дейността към укрепване на стойността на предприятията и тяхната пазарна позиция, като особено се подчертава значението на иновациите в тази област. Важен извод в това отношение е и фактът, че важна роля в този подход играят подходящо подобрите, често иновативни, инструменти, подпомагащи бизнес процесите, ориентирани към създаването на нови решения и тяхното адаптиране към актуалните пазарни изисквания, които осигуряват основата за повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията. Изложеното по-горе потвърждава основното заключение на тази част от изследването, че правилният избор на управленски инструменти оказва решаващо значение за осигуряване на управленската ефективност на предприятието. Представените съображения потвърждават целесъобразността на избора на темата на дисертацията.

Изводите в параграфа "Максимизиране на стойността и повишаване на конкурентоспособността като управленска цел на съвременните предприятия" (т. 1.2) са ориентирани към анализ на проблемната ситуация в областта на причините за насочване на усилията на предприятията към максимизиране на стойността и повишаване на конкурентоспособността като основна управленска цел. В съответствие с гореизложеното са проследени детерминантите на целите на функционирането на предприятията през десетилетията и е проведен анализ на теориите в тази област. Тези детерминанти са свързани с развитието на условията за бизнес, като се обръща специално внимание на постепенните процеси на глобализация и интеграция. Последица от гореизложеното е заключението, че аспектът на максимизиране на стойността и конкурентоспособността е основна цел на съвременното управление на бизнеса. Този аспект е застъпен в модела на ръста на пазарната стойност - най-важният, по мнението на авторката, параметър за оценка на управленската ефективност на предприятията, както е показано в труда.

Анализът на проблема, разгледан в т. 1.2, води до заключението, че стратегията, ориентирана към стойността, подчертава значението на отделните елементи, изграждащи основите на организацията, от гледна точка на тяхното въздействие върху постигнатите резултати. Той се отнася до ценностите, които се проявяват в мисията на предприятията, тясно свързани с приетите за изпълнение цели за повишаване на стойността и оперативно ги свързва с икономическите дейности. Признаването на максимизирането на пазарната стойност на предприятията като основна цел на тяхната дейност придава про-стойностен характер на всички техни усилия, при което създаването на стойност и нейното умножаване става определящо за всички дейности, извършвани във връзка със стопанската дейност. С оглед на гореизложеното може да се заключи, че способността на предприятията да умножават стойността си определя ефективността на техните решения. Тази ефективност се повишава чрез подходящо подбрани методи и техники, подпомагащи процесите на управление, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на организацията. Тяхното значение в очертавания процес засилва интереса на автора към предприетата изследователска тема и укрепва приетата изследователска хипотеза.

Констатациите в точка "Преглед на подходите към стойността на предприятието в полската и чуждестранната литература" (т. 1.3) са насочени към установяване на същността на понятието за стойност, за концепцията за управление на стойността, издигната в настоящото изследване. За да се направи това, е необходимо да се направи преглед на съществуващите подходи към стойността, както са дефинирани в полската и чуждестранната литература. Броят на концепциите за стойност, използвани в икономическата практика, наложи и преглед на концепцията за определяне на стойността през годините. Горното беше сметено за необходимо за ясно дефиниране на стойността за целите на по-нататъшните изследвания, както и за систематизиране на този въпрос с цел запълване на установения информационен дефицит в тази област. Изложено по-горе доведе и до извода, че еднозначно разбираемото, ясно определението на стойността е съществен фактор за обяснение на идеята за управление на бизнеса, в който стойността играе приоритетна роля, поради което се прие, че стойността на предприятието трябва да се разглежда в икономически аспект, т.е. отнасящо се пряко до стопанската ефективност на фирмата, формирана от възприетия механизъм на управление, а в процеса на оценка на ефектите от управлението, тя трябва да се обвърже с пазарната стойност на компанията - изразена в цената на акциите, определяна от фондовите пазари.

Резултатите от констатациите в настоящата точка 1.3 водят до заключението, че стойността на предприятието трябва да се разглежда в икономически аспект, да се свързва пряко с икономическия капацитет на предприятието, а в процеса на оценка на ефектите от управлението да се свързва с пазарната стойност на предприятието, изразена в цената на акциите, определена от фондовите пазари. Този аспект съответства на подхода, приет за капитализация на дружествата във фармацевтичния сектор. Резултатът от горепосочените констатации сочи необходимата насока на усилията на компаниите, която следва да бъде свързана с предприемането на действия за максимизиране на ползите за всички заинтересовани страни в дейността на компаниите, независимо от тяхното геополитическо местоположение, което потвърждава уместността на възприетата концепция във връзка с реалностите на глобализацията. Този аспект води до заключението, че управленската ефективност трябва да се свърже със същността и ролята на подходящия управленски инструментариум, използван в управленската практика на предприятията, допринасящ за увеличаване на стойността им (и съответно на конкурентоспособността), позволяващ анализ на резултатите, за вземане на подходящи решения на оперативно и стратегическо равнище.

Разглеждането на проблемното направление "Управление на стойността като идея за ефективно действие и засилване на конкурентоспособността на предприятията в епохата на глобализацията" (т. 1.4) доведе до заключението, че в условията на глобализация ефективността на бизнеса се обуславя единствено от насоките на стремежите на съвременните предприятия, които са ориентирани към икономичност и ефективност на действията. Последица от гореизложеното е подреждането на съотношението на набора от стремежи на предприятията с концепцията за управление на стойността - интегриране на идентифицираните ключови управленски цели на съвременните предприятия в единен механизъм на действие, ориентиран към увеличаване на стойността и конкурентоспособността. Във връзка с гореизложеното са очертани същността и етапите на концепцията за управление на стойността. През призмата на силната връзка между концепцията за управление на стойността и бенефициентите на дейностите на предприятията бяха събрани основните

очаквания на ключовите групи по интереси на предприятията, като те бяха допълнително сравнени с идеята за управление на стойността.

Резултатите от констатациите, направени в разгледаната точка (1.4), водят до заключението, че ефективността на действията, извършвани във връзка със стопанската дейност, ориентирана към повишаване на стойността и конкурентоспособността, насочва към идеята за управление, при която икономическите действия се определят от съвкупност от потребности, идващи от средата (обосновка на действията), които трябва да се осъществяват по начин, осигуряващ изпълнението на целите (необходимост от предприемане на икономически обосновани действия - необходимост и икономичност), следва да се увенчат със създаването на съвкупност от стойност, очаквана от заинтересованите страни - широко разглеждана (ефективност). Изложената предистория отговаря на смисъла на идеята за управление на стойността.

Освен това констатациите, представени в т. 1.4, водят до заключението, че ефикасността е тясно свързана с производителността - количествената оценка на резултата от определена дейност. Ефективността всъщност е измерението на способността за създаване на реална стойност, която е резултат от превръщането на корпоративните цели в ефекти върху дейността, реализирани въз основа на широко разглеждания корпоративен капитал (набор от ресурси и средства). Организационният подход, във връзка с управлението по стойност, позволява да се подобри разпределението на ресурсите и да се максимизират резултатите от дейностите, а за да се подпомогне ефективността на тези дейности, е необходимо да се използват инструменти, подпомагащи управлението и изпълнението на икономическите процеси. Всъщност повишаването на качеството на управлението (подобро управление чрез използване на методи и техники, които повишават стойността и конкурентоспособността на предприятията) е източник на ефективност на бизнеса.

Резултатите от изводите в областта на първа глава доказват, че управлението на стойността в практиката на предприятията (със специален акцент върху фармацевтичните компании) в известен смисъл налага подобряването на параметрите, описващи дейността: по критерия ефективност (в количествено измерение) и ефикасност (в качествено измерение). Горезиложеното води до заключението, че качеството на управлението (създадено с използването на подходящи инструменти за негова подкрепа) определя качеството на растежа на стойността на компанията (нейния обхват, мащаб), формирайки конкурентоспособността на предприятието, което показва причинно-следствената връзка между методологията на управлението и получените ефекти при създаването на стойност. По този начин управленската ефективност измерва успеха на съвременните предприятия, което позволява да се разглеждат ръста на стойността и конкурентоспособността като ключов аспект на оценката на управленската ефективност на предприятията. При тази оценка е целесъобразно да се посочат характеристиките на използваните техники за управление, като те се отнесат към резултатите, получени в областта на създаването на стойност. Горезиложеното дава основание за възприемане за целите на изследването на концепцията за стойност, разбираната като ефект върху дейността, генериран въз основа на механизъм за управление (с използване на инструменти за подкрепа), ориентиран към предлагане на пакет от стойности на заинтересованите страни в отговор на техните очаквания, като същевременно се увеличава стойността за акционерите. От тази гледна точка равнището на разменната стойност, генерирана за приходите, представлява ефективността на операциите, която влияе върху повишаването на стойността и конкурентоспособността на фирмата. Горното се основава на връзката между ефективността на дейността на дадена фирма и цената на нейните акции, която представлява стойността и конкурентоспособността. Постигането на горните цели определя ефективността на управлението.

Ето защо, трябва да се подчертае, че управлението на стойността създава практическо мислене за икономическите процеси и начина, по който те се осъществяват, като насочва действията към повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията (със специален акцент върху фармацевтичните компании). Изложеното по-горе доказва необходимостта да се търсят инструменти за подпомагане на управленските процеси, ориентирани към растеж на стойността и конкурентоспособността. Това действие е разглеждано съответно в следващите глави на дисертацията.

Втора глава: "Инструменти на управлението, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията в условията на глобализация" развива теорията заедно с анализ на методологическите аспекти, свързани с проблема за управлението, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията (със специален акцент върху фармацевтичните компании). в съвременната икономическа реалност - във връзка с идентифицираната необходимост от определяне на методите и техниките на управление, влияещи върху ефективността на управлението и в резултат на това върху формирането на стойността и конкурентоспособността на предприятията. Втора глава дава възможност за цялостен анализ на проблемната ситуация.

Резултатите от разсъжденията по т. 2.1 "Детерминанти на ефективното управление на стойността и повишаването на конкурентоспособността" водят до заключението, че напредващите процеси на глобализация и нарастващата сложност на средата, която оказва многостранно въздействие върху предприятията, налагат необходимостта от трансформация на съществуващите формули на тяхното функциониране поради необходимостта от приспособяване към условията и потенциала на средата, както и от оценка на ефективността на управлението, като се обръща особено внимание на очакванията на

заинтересованите страни в предприятието. С оглед на гореизложеното, в т. 2.1 е посочен критичен фактор за ефективното управление на предприятията, ориентирано към стойността и конкурентоспособността - широко разглежданият капитал на предприятието (съвкупността от ресурси и средства, предоставени на разположение на предприятието). Това води до заключението, че решаващият фактор за ефективното ориентирано към стойността и конкурентоспособността управление на предприятията е широко разглежданият капитал на предприятието - както е застъпен в модела на управление, съпоставящ елементите на неговата структура с капиталовите фактори на стойността и конкурентоспособността на предприятието. По-нататъшните констатации доведоха до заключението, че капиталовата структура, разглеждана като система от носители на стойност на предприятията, осигурява основата за концепцията за подобряване на взаимодействиеите организационни структури, които определят растежа на стойността и конкурентоспособността на предприятията, а приемането на ефективна стратегия за развитие, ориентирана към горното, изисква задълбочено идентифициране и оценка на интересите на бенефициентите на дейността на предприятието. Ето защо, в следващата точка се анализират интересите на бенефициентите на дейността на предприятията, от чието задълбочено идентифициране и оценка се извежда значението им за определянето на насоките на развитие, което позволява приемането на ефективна стратегия за развитие, ориентирана към максимизиране на стойността и засилване на конкурентоспособността на предприятията. В тази област са идентифицирани и факторите, които нарушават функционирането на предприятията, което доведе до заключението, че изборът на правилните управленски инструменти е от съществено значение за изпълнението на действия, насочени към ефективното реализиране на поставените цели (повишаване на стойността и конкурентоспособността).

Точка 2.2 "Източници на стойност и конкурентоспособност, включени в управленското измерение на компаниите" е насочен към анализ на детерминантите на стойността, който води до заключението, че ефективното управление на източниците на стойност, включително идентифицирането и включването на нови или модифицирани носители на стойност в оперативните стратегии, позволява ефективен отговор на предизвикателствата на новата икономика. С оглед на това, в т. 2.2 те са систематизирани с цел да се намали на практика степента на сложност на механизма за управление, ориентиран към стойността и конкуренцията. Всъщност важен извод е, че създаването на корпоративна стойност се основава на идентифицирането и контрола на основните движещи сили на нейния растеж, а целесъобразността на управлението на движещите сили на стойността определя ефективността на управлението на стойността. В т. 2.2 е показано още, че действителното въздействие на генераторите на стойност върху процеса на създаване на стойност е резултат от съществуващия потенциал на носителите на стойност и ефективността на управлението на стойността. В очертаната област съществено значение се отдава на правилния подбор на инструментите за подпомагане на управлението, които чрез вътрешна система за съотнасяне на функционалните области на организацията с дейностите, като се вземат предвид аспектите на планирането, наблюдението и контрола, организират и подобряват функционирането на предприятията, ориентирайки дейностите към резултата. Горното е важен извод и засилва необходимостта от идентифицирането им, приета в настоящия труд.

Съображенията в т. 2.3. "Модели и методи, подпомагащи управлението, ориентирано към стойността, и конкурентоспособността на предприятията" предоставят преглед на моделите и методите, приложими към управлението, ориентирано към стойността, и конкурентоспособността. Констатациите са извършени във връзка с моделите за повишаване на стойността и конкурентоспособността и са отразени в компилация на инструментите, използвани в бизнес практиката за подпомагане на различните аспекти на ориентираното към стойността управление и конкурентоспособността на предприятията. Установено е, че анализът и оценката на получените резултати са критичен елемент от ефективното управление на съвременния бизнес и че правилно подобрите техники за подпомагане на процесите на вземане на решения, включително иновативните инструменти за повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията, са в основата на управлението, ориентирано към стойността и конкурентоспособността. Установено е също така, че знанията, получени от прегледа на моделите и методите, приложими в областта на повишаването на стойността и конкурентоспособността, могат да бъдат полезни в процеса на търсене и избор на подходящи инструменти за подкрепа в тази област, поради което резултатите от него са отразени в сборник с инструменти, използвани в бизнес практиката за подкрепа на различните измерения на управлението, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията.

Резултатите от констатациите, реализирани при изследването на проблемната област, която е "същността и полезността на инструментите, използвани в процесите на повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията (т. 2.4), водят до заключението, че създаването на стойност на глобалното предприятие изисква прилагането в бизнес практиката на съвременни, често иновативни методи за подпомагане на изпълнението на икономическите процеси по начин, който позволява реализирането на целите, поради което търсенето и прилагането на по-ефективни инструменти за подпомагане е очевидна и оправдана дейност. Тук са разгледани редица формули за подкрепа на управлението, включително иновативни формули, основани на развитието на знанието и технологиите. Посочени са основните аспекти в процеса на избор/подбор на конкретен инструментариум във връзка с модела за оперативно и стратегическо управление на изпълнението. Потвърди се издигнатата в научната литература теза, че управлението на стратегическите и оперативните резултати изисква предоставянето на точна информация на всеки етап от

управлението, което засилва ролята и значението на управленските инструменти, които повишават стойността и конкурентоспособността на предприятията, които подпомагат управленските процеси в интегрирана форма, с особено внимание към тези, които се отнасят до количественото определяне, използвани в областта на финансовия мениджмънт и свързаните с него области (аналитична основа на стратегиите за повишаване на стойността и конкурентоспособността). Установено е също така, че основният и универсален носител на информация за потенциала за създаване на стойност и конкурентоспособността на предприятията на ниво предприятие е богатият инструментариум от мерки, свързани със сферата на икономическото и финансовото състояние, включително оперативната ефективност и ефикасността на дейността, поради което е разработена компилация от инструменти, популярни в бизнес практиката - заедно с техният ефект върху предприятието и в пазарната сфера, с възлагане на мерките, установени във връзка с дейностите. Това е така, тъй като финансовият спектър от мерки на практика придобива най-широко практическо измерение на констатациите, поради което беше формулирана поуредба на мерките, извлечени от системата за пирамидален анализ, за недвусмислена и ясна оценка на резултатите на предприятията от прилагането на управленски процеси за повишаване на стойността и конкурентоспособността, като се използват конкретни инструменти за подпомагане на тези процеси.

Изложеното по-горе обосновава включването на тази категория мерки в изследователския процес на по-късен етап от проучването, наред с нефинансовия спектър на измерване.

Резултатите от изводите в областта на втора глава доказват, че управлението на стойността в практиката на предприятията се определя от потенциала на широко разбирания капитал на предприятието, съотнесен към набора от носители на стойност, свързан с модела на промените, които се случват в околната среда, и формулирания набор от очаквания на заинтересованите страни. В това отношение се посочва силна причинно-следствена връзка между потенциала на предприятието и постигнатите резултати при създаването на стойност. Ефективната стратегия за развитие, ориентирана към укрепване на стойността и конкурентоспособността в реалностите на глобализацията, изисква да се идентифицират и контролират основните фактори за този растеж, което трябва да се постигне чрез анализ и оценка на резултатите, получени от дружеството, с прилагането на подходящо подобрени техники за подпомагане на процесите на вземане на решения, като в тази област особена роля играят инструментите, извлечени от областта на финансовия мениджмънт и свързаните с него области. Това е така, защото финансовият спектър се използва широко в практиката на предприятията и неговата подходящо подобрена конфигурация може ефективно да ориентира стопанската дейност към повишаване на стойността и конкурентоспособността. Изложеното по-горе доказва необходимостта от търсене и подходящ подбор на инструменти в подкрепа на управленските процеси, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията, работещи в условията на глобализация. Изложеното по-горе е в съответствие с възприетата за целите на изследването концепция за стойност, разбирана като ефект върху дейността, развита въз основа на механизъм за управление (с използване на инструменти за подкрепа), ориентиран към предлагане на пакет от стойности на заинтересованите страни в отговор на техните очаквания, като същевременно се увеличава стойността за акционерите. Това е така, защото анализът и оценката на този механизъм предоставят реална възможност за въздействие върху ефективността на дейността и свързаното с нея създаване на пакет от обменна стойност за приходи, определящ в действителност цената на акциите на дружеството, която определя неговата стойност и конкурентоспособност.

Трета глава: "Управление, ориентирано към стойността, и повишаване на конкурентоспособността на предприятията от фармацевтичния сектор в Полша в условията на глобализация" е посветена на цялостен анализ на проблемната ситуация, свързана с темата за управление, ориентирано към стойността, и повишаване на конкурентоспособността на предприятията от фармацевтичния сектор в Полша. Поуредбата на отделните точки в трета глава предоставя цялостен анализ на проблемната ситуация - диагноза на състоянието на полския фармацевтичен сектор във връзка с предприетите изследователски предизвикателства, представляващи предмета на настоящото проучване, както и изследване на насоките и възможностите за ефективно управление, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността.

Резултатите от изследването по т. 3.1 "Фармацевтичният сектор в Полша в настоящите икономически условия" водят до заключението, че полският фармацевтичен пазар е силно развиващ се отрасъл на икономиката с нарастващо значение в международен мащаб. Изтъкнато е, че темповете на развитие на този сектор се определят от напредващите процеси на глобализация и интеграция, както и от нарастващите изисквания на пазара, подсилени от предизвикателствата на съвременната цивилизация, а способността да се отговори на тези реалности е мерило за ефективността на съвременното управление. Резултатите от констатациите в точка 3.1 недвусмислено водят до заключението, че с оглед на нарастващите изисквания към фармацевтичната промишленост и засилващата се конкуренция е необходимо да се развива организацията в широк смисъл. Правилната посока е насочена към укрепване на стойността на компаниите и тяхната позиция на световния пазар. Правилното прилагане на процесите на управление - тяхната релевантност към идентифицираните предизвикателства - придобива значително значение в тази област. Тук се отдава голямо значение на инструментите, които подпомагат тази дейност.

Резултатите от констатациите, осъществени съгласно т. 2 "Реалности и методи на управление, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични предприятия в условията на глобализация" доведе до заключението, че растежът на фармацевтичните предприятия в условията на глобализация, израства от измеренията на формулите на функциониране (договори за сътрудничество), развитите отношения (мрежи за сътрудничество) и бизнес споразумения (условия за сътрудничество), както и реализираните проекти - ориентирани към изпълнение на очакванията на средата, като се вземат предвид аспектите на организационното развитие и формулите на управление, интегриращи всички аспекти на дейността в единна цел - повишаване на стойността и конкурентоспособността.

В т. 3.2 е разработена обобщена схема на тези детерминанти на оперативно ниво, в пет аспекта: активи и капиталови ресурси, организационен капацитет, организационна уникалност, развитие и пазарен имидж. Резултатите от изследването потвърждават, че развитието на фармацевтичните предприятия в условията на глобализация се осъществява чрез стимулиране на пазарния интерес към лекарствения продукт, повишаване на рентабилността на продажбите, укрепване на позициите сред конкурентите и в резултат на това увеличаване на пазарната им стойност. Изложеното по-горе води до заключението, че изпълнението на очертаните дейности изисква бизнес стратегия, адаптирана към изискванията, създадени от глобалния пазар, и подходящо оформен модел на управление - като се вземат предвид широкоразпространените инструменти за подкрепа, допринасящи за повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията.

В аспектите и инструментите на логистичното управление се вижда своеобразен лост за формиране на стойността и конкурентоспособността на съвременните предприятия, работещи на световния пазар - включително и на фармацевтичните предприятия в частност, в т. 3.3 "Аспекти и инструменти на логистичното управление за формиране на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични предприятия в условията на глобализация" е направен подробен анализ на логистичната верига на сътрудничество. Резултатите водят до заключението, че аспектът на логистичното управление е важен аспект за повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия. Потвърдено е, че логистичният мениджмънт оказва ясно влияние върху ефективността на фармацевтичния сектор в света и върху ефективността на компаниите на световния пазар, а чрез многобройните инструменти, използвани в тази област, той дава възможност за подобряване на дейностите на оперативно ниво на звената. В разглежданата точка се посочва, че логистичните елементи в управлението на фармацевтичното предприятие предлагат възможност за многостранно наблюдение на тенденциите в прогресивните промени, което позволява цялостен анализ на фармацевтичния пазар. Тук особено се подчертава значението на подпомагането на управлението на този аспект на дейността с помощта на иновативни инструменти, което води до преглед на приетите механизми за действие за укрепване на конкурентоспособността на предприятията и способността им да формират своята стойност. Изводите от съображенията в т. 3.3 потвърждават валидността на търсенето на инструменти, които да подпомагат управлението на фармацевтичното предприятие и в сферата на логистичното управление.

Резултатите от изследването по т. 3.4 "Формални и правни условия и въздействие на конкуренцията върху управлението на фармацевтичните предприятия в Полша в условията на глобализация" показват, че правните изисквания определят по особен начин функционирането на фармацевтичния пазар в Полша и в световен мащаб, поради което е необходимо да се следват нормативните актове и тяхното прилагане в управленската практика (управление на знанието, управление на промяната) при моделирането на бизнес стратегията, ориентирана към укрепване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия. Изследването обобщава основния набор от формални и правни изисквания (създадени от устойчивото развитие на фармацевтичната индустрия в света) и оценява тяхното въздействие върху реалното функциониране на фармацевтичните предприятия в Полша и по света. Изследването води до заключението, че способността да се справим с все по-строгите разпоредби, включително по-специално тези, които се отнасят до аспектите на безопасността, качеството или въвеждането на ново лекарствено вещество на пазара, изисква прилагането на практика на редица инструменти за подпомагане на управлението, използвани в рамките на интегрирани модели на управление. Резултатите от проучването подкрепят тезата, че уникалната конфигурация на инструментите за подкрепа на управлението може да определи ефективността на бизнеса. Те водят до заключението, че тяхното поддръжане и насока на използване определят компетентността на фармацевтичните компании.

Официалната и правна рамка също така създава конкурентна среда, в която, според проучванията и направените заключения, основната възможност за фармацевтичните компании е да идентифицират пазарни ниши в световен мащаб и да създават предложения за решения, които осигуряват парични потоци, покриващи повече от разходите, направени за изпълнението на проектите. Областта на тези дейности включва не само нови лекарствени продукти, но и предлагане на подобрения на съществуващи терапевтични решения в рамките на наличните, законово определени възможности. Пазарната възможност е и цена, чиято конкурентоспособност е свързана с оптимизирането на оперативните разходи (ниски оперативни разходи), основано на ефективно управление на процесите, но също така и на правителствени, законово регламентирани схеми за субсидиране. Това е пряко следствие от идеята за фармацевтична устойчивост и от Фармацевтичната стратегия на Европейския съюз за Европа.

Очертаната структура на държавните разпоредби създава пространство за търсене на инструменти за подкрепа на управлението, които, като се впишат в системата на настоящите условия на функциониране на предприятията от фармацевтичния сектор, ще повишат ефективността на изпълнението на дейностите, насочени към повишаване на стойността и конкурентоспособността. Горепосочената информация съответства на изводите, направени в настоящия труд, и обосновава необходимостта от практическо признаване на системата на предприятията в сравнение с методите, използвани в практиката им за подпомагане на процесите на управление и получените ефекти на добавена стойност.

Резултатите от изводите в областта на трета глава доказват, че силната потребност от широко разбирано организационно развитие се определя от напредващите процеси на глобализация и интеграция и нарастващите изисквания на пазара, а мярката за управленска ефективност е способността да се отговори на тези реалности въз основа на разработените формули на пазарно функциониране (система за сътрудничество, мрежи за сътрудничество, условия за сътрудничество) и възприетата управленска концепция, ориентираща дейността към увеличаване на стойността и конкурентоспособността, въз основа на условията за растеж на оперативното ниво, т.е. активите и капиталовите ресурси, организационния капацитет, уникалността на организацията, развитието и пазарния имидж. В това отношение беше установена силна причинно-следствена връзка между възприетата бизнес стратегия и подходящо оформения модел на управление - при отчитане на широко разбираемите инструменти за подкрепа - и развитието на фармацевтичните предприятия в условията на глобализация, изразяващо се в повишаване на рентабилността на продажбите (вътрешни и външни), укрепване на позициите сред конкурентите и в резултат на това увеличаване на пазарната им стойност.

Установено е, че логистичният мениджмънт, подкрепен от подходящ инструментариум, ориентиран към цялостен анализ на фармацевтичния пазар, многостранно наблюдение на тенденциите на промяна и преглед на приетите механизми на действие, с оглед на целта за засилване на конкурентоспособността на предприятията и способността им да формират своята стойност, оказва значително въздействие върху резултатите на фармацевтичния сектор в света и ефективността на предприятията на световния пазар. Важно в това отношение е формирането на формалната и правната рамка, която определя рамката при моделирането на бизнес стратегията и определя реалността на конкуренцията в рамките на законово наличните възможности в областта на въвеждането на нови лекарствени вещества на пазара, безопасността и качеството на лекарствата, определяйки оформлението на възможните решения и гореописания потенциал на паричните потоци, който се превръща в пазарна позиция и в крайна сметка в стойност на дружеството. Изложеното по-горе показва значението на инструментите, които подпомагат управлението на очертаните области при оформянето на резултатите в стойност.

Четвърта глава: "Анализ на въздействието на инструментите за максимизиране на стойността и повишаване на конкурентоспособността върху ефекта от управлението на стойността и повишаването на конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, работещи в Полша през периода 2015-2021 г." е посветен на практическо изследване, ориентирано към анализ на въздействието на инструментите за максимизиране на стойността и повишаване на конкурентоспособността върху ефекта от управлението на стойността и повишаването на конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, работещи в Полша през периода 2015-2021 г.

В т. 4.1 "Общи предположения на изследването и характеристика на изходния материал, който представлява основата на анализа" се обсъжда причината за съчетаването на темата за максимизиране на стойността с конкурентоспособността, като позицията се подкрепя с резултатите от собствените изследвания относно разглеждането на стойността на практическа основа (фиг. 15), аспекта на максимизирането на стойността като първостепенна цел на управлението (фиг. 16) и измерването на стойността в практически план (фиг. 17). Изложеното по-горе доведе до заключението, че концепцията за съчетаване на нишката на максимизиране на стойността с конкурентоспособността на предприятията и необходимостта от измерване на растежа на стойността на предприятието на практическа основа е напълно оправдана, което се потвърждава в литературата и на практическа основа. Възприемането на аспекта за максимизиране на стойността като основна цел на управлението - по-специално по отношение на пазарната цена на акциите, която е определяща за пазарната капитализация на фармацевтичното дружество - е оправдано. Също така беше показано, че концепцията за стойност, създадена за целите на изследването, намира пълно практическо оправдание. Улавянето му като ефект от дейностите, разработени въз основа на механизъм за управление, ориентиран към предлагане на пакет от стойности, които могат да бъдат заменени с приходи, трябва да се свърже с ефективността на дейностите, подкрепени от инструменти за подкрепа на управлението. В следващата точка се разглеждат общите допускания на проучването и се очертават неговата методология и ограничения, както и се представят приетите за целите на проучването полски дружества от фармацевтичния сектор, които са обект на дисертацията.

В рамките на т. 4.2 "Преглед на предизвикателствата пред управлението, инструментите за управление и носителите на стойност в практиката на фармацевтичните компании, управляващи в Полша през 2015-2021 г." е определен обхватът и са направени измервания в областта на финансовата рамка на изследваните компании - полезни за оценка на резултатите в областта на ефектите от управлението на

стойността. Практическата приложимост на тези мерки е предложена в съответствие с Приложение 1, където са представени моделът на изчисление и резултатите. Резултатите от анализирания финансови параметри показват диференцираното положение на изследваните дружества в изследваните области, което е важен извод. Следващата стъпка в анализа и оценката на носителите на стойност, полезни за оценяване на ефектите от управлението на стойността и засилване на конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, е проучване на способността на предприятията да генерират възвръщаемост на капитала, инвестиран в дейността. Предложенията за практическото прилагане на този аспект на мерките са предложени в съответствие с плана от приложение 2, където са представени моделът за изчисление и резултатите. Получените резултати на предприятията се отнасят до широкото измерение на управлението - неговите ефекти, което дава възможност да се определят крайните резултати по отношение на промените в стойността. Изложеното по-горе доведе до заключението, че е необходимо да се направи преглед на инициативите за управление, прилагани от изследваните фармацевтични компании, и тяхната връзка с инструментите за подкрепа на управлението, за да се определят най-подходящите от тях, което беше следващият етап на разглеждане. В тази връзка са проведени проучвания и въз основа на получените резултати е извършен задълбочен анализ в следните области: преглед на направленията в управлението на предприятията от фармацевтичния сектор в Полша - според критерия за значимост в управлението (фиг. 18), преглед на методите, използвани в процесите на управление в предприятията от фармацевтичния сектор в Полша, определени по отношение на степента на използване в управленската практика (фиг. 19), преглед на целите и направленията на дейност, характеризиращи съвкупността от фармацевтични предприятия, които са основен обект на изследване на настоящото изследване - според критерия за релевантност (фиг. 20), преглед на методите, използвани в управленските процеси, характеризиращи съвкупността от фармацевтични предприятия, които са основен обект на изследване на настоящото изследване - според критерия за релевантност (обобщаваща таблица) (фиг. 21). Освен това, установено е индивидуалното разпределение на резултатите в областта на използваните инструменти за подкрепа на управлението, характеризиращи набора от изследвани фармацевтични предприятия, показани в труда (фиг. 22-28). Като се вземат предвид получените резултати и изводите, направени въз основа на тях, е разработена формула за цикъла на създаване на стойност и повишаване на конкурентоспособността - модел на цикъла на стойност и конкурентоспособност на изследваните предприятия – фиг. 29.

Задълбоченият анализ на резултатите от проучването доведе до заключението, че е необходимо да се насочат по-нататъшни проучвания към изобразяването на управленските инициативи през призмата на параметризирането на дейностите, което намира израз в показателите, използвани в методите. Това е необходимо за по-нататъшни открития в областта на най-важните движещи сили на стойността и методите за управленска подкрепа и промяна на стойността. Освен това, това ще позволи да се демонстрира значението на конкретен инструмент за подкрепа на управлението в процеса на създаване на стойност и укрепване на конкурентоспособността на предприятията, което е важен извод.

Точка 4.3 "Идентифициране на основните носители на стойност, полезни в процеса на определяне на ключовите инструменти за управление, които увеличават стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, управляващи в Полша през 2015-2021 г.". Разсъжденията в тази глава водят до извода, че ефективността на управлението се определя от поддръждането на методите и техниките за подпомагане на управлението, използвани в стопанската практика на предприятията, а поддръждането на методите определя структурата на мерките, които са носители на знания в областта на формирането на стойността на предприятията. Ето защо, за да се обхване степента на взаимодействието, беше разработено обобщение на методите за управление, основните ефекти от управлението и финансовия спектър от мерки (таблица 6). С оглед на обширния инструментариум от методи и техники за подпомагане на управлението и броя на свързаните с тях носители на стойност се стигна до заключението, че за да се повиши ефективността на управлението на изследваните предприятия, е необходимо да се направят определения по отношение на най-значимите от тях - в съответствие с допусканията на модела на стойностния цикъл. В резултат на това основните носители на стойност са включени в матрицата на стойността (съгласно приложение 3) и измерени в района на изследваните предприятия.

Събраният материал разкри диференцирани резултати на изследваните предприятия в областта на създаването на стойност и доведе до заключението за необходимостта от извършване на сравнителен анализ на увеличаването на стойността на изследваните предприятия в по-нататъшната част на изследването.

На следващ етап на разглеждане са групирани идентифицираните носители на стойност и е определен набор от основни параметри, които са в основата на процесите на управление на стойността във фармацевтичните предприятия. Като основни носители на стойност и конкурентоспособност са определени: ликвидност, стойност на собствения капитал в цикъла на оборота, размер на капиталовите разходи, възвръщаемост на собствения капитал, пазарна цена на акциите и пазарна стойност. За гореопределената област от променливи беше проведено практическо изследване (ниво на изследваните компании), което беше визуализирано (фигури 30-36.) Получените резултати ще бъдат използвани в процеса на определяне на ключовите управленски инструменти, които повишават стойността и конкурентоспособността на изследваните фармацевтични компании.

Точка 4.4 "Идентифициране на инструментите за управление с ключово значение в процесите на създаване на стойност и конкурентоспособност на фармацевтичните предприятия, управляващи в Полша през 2015 - 2021 г., с помощта на метода на таксономичното моделиране" представлява заключителният етап на практическото изследване. Механизмът на таксономично разкриване на закономерностите в общностите, създадени от сравнително многобройни набори от променливи, дава възможност да се сведе количеството натрупани данни и информация до системата на основните им категории, както и да се идентифицират хомогенни обхвати на изследването, което улеснява изводите. Това води до ограничаване на анализа до най-важните му измерения, което прави извода по-разбираем. Целта на тези запитвания в рамките на т. 4.4 е да се оценят ефектите от управлението на стойността (промени в пазарната стойност на цената на акциите и промени в пазарната стойност на дружеството) във връзка с приетите ключови променливи. Предложенията за практическото приложение на този механизъм са предложени в съответствие с оформлението на Приложение 4, където са представени моделът за изчисление и резултатите.

Резултатите от изследването водят до заключението, че е налице диференцирано влияние на отделните носители на ценности върху изследвания ефект във връзка с методите на управление, използвани в бизнес практиката на посочените компании. Общите резултати в това отношение са представени в следните снимки: фиг. 37 - дял на променливите в създаването на пазарната цена на акциите на изследваните предприятия в периода 2015 - 2021 г. - агрегиран подход и фиг. 38 - дял на управленските инструменти в създаването на пазарната цена на акциите на изследваните предприятия в периода 2015 - 2021 г. - агрегиран подход, фиг. 39 - дял на променливите в създаването на пазарната стойност на изследваните предприятия в периода 2015 - 2021 г. - агрегиран подход, фиг. 40 - дял на иновативните управленски инструменти в създаването на пазарната стойност на изследваните предприятия в периода 2015 - 2021 г. - агрегиран подход.

Сравнителният анализ на резултатите в областта на параметрите на стойността на изследваната съвкупност от предприятия позволява да се направи извод за способността на отделните предприятия да увеличават стойността си. В тази връзка, необходимо е обектите да се подредят по синтетичен показател в детайли (година по година) за променливите: цена на пазарния дял (предложенията за практическото прилагане на този механизъм са предложени в съответствие с приложение 5, където са заснети моделът на изчисление и резултатите), и пазарната стойност на предприятието (предложенията за практическото прилагане на този механизъм са предложени в съответствие с приложение 6, където са заснети моделът на изчисление и резултатите). Резултатите от изследването на линейната подредба са представени на фиг. 41 - анализ на промените в пазарната цена на акциите на изследваните дружества в периода 2015 - 2021 г. - годишен подход, фиг. 42 - анализ на промените в пазарната стойност на изследваните дружества в периода 2015 - 2021 г. - годишен подход.

Таксономичното моделиране послужи като основа за изготвяне на прогнози за формирането на пазарната цена на акциите и пазарната стойност на предприятията от изследваната група в бъдеще, което доведе до заключението, че ако се запазят настоящите тенденции на това явление - с много голяма вероятност пазарната стойност на повечето от изследваните предприятия ще остане на много близко (общо) ниво през следващите 5 години, което дава основание за подобно класифициране на предприятията в типологични групи. Важно е също така да се заключи, че ефектите в областта на създаването на стойност се създават от управленската ефективност, което от своя страна представлява голямо предизвикателство в свят, предизвикан от бурни глобални промени. Ето защо е изключително важно да се повишат компетенциите на предприятията (включително на ръководството) в съответствие с посоката и характера на пазарното развитие.

Резултатите от изследването доведоха и до заключението, че следните управленски инструменти са от най-голямо значение за създаването на пазарната стойност на предприятията и цената на пазарния дял на предприятията в управленската практика: управление на знанието, логистичен контролинг, управление на ключовите компетенции, управление на опита и споделяне на знания, аутсорсинг. Приносът на всяка от тях за създаването на резултата е представен на фиг. 43. Изследването подчертава още заключението, че в рамките на използваните хомогенни управленски инициативи и инструменти се осъществяват разнообразни дейности, ориентирани към различни носители на стойност. Целите на инициативите обаче съвпадат с общите характеристики на предизвикателствата пред управлението на полския фармацевтичен сектор, представени подробно в настоящото проучване. Тези насоки отразяват глобалните тенденции в развитието на фармацевтичния сектор.

Резултатите от констатациите в областта на четвърта глава доказват, че развитието на предприятията се определя от измерението на създаването на стойност и конкурентоспособност, въз основа на системата от предприети инициативи - в съответствие с носителите на растеж, подкрепени от инструментариума за подкрепа на управленските процеси. В това измерение съществува правопрпорционална връзка между ефектите от процеса на създаване на стойност и повишаване на конкурентоспособността и осигуряването на рентабилност чрез стимулиране на оперативните дейности за укрепване на приходната част на предприятието чрез максимизиране на положителните парични потоци в национален и международен план. Що се отнася до единните стратегически цели на предприятията, които включват повишаване на тяхната стойност и конкурентоспособност, съществуват разнообразни инициативи, ориентирани към различни носители на стойност и с различни резултати в това отношение. В сферата на ефективността на укрепването

на стойността и конкурентоспособността на предприятията се наблюдава причинно-следствена връзка между подходящо идентифицираните носители на стойност и подходящо подобрите инструменти за управленска подкрепа и получените в това отношение резултати. Увеличаването на стойността и конкурентоспособността се определя от силата на носителите на стойност, а те в основата си се стимулират от стойността на продажбите и пакета от парични потоци, създадени във връзка с тях. Тази връзка потвърждава целесъобразността на механизмите за управление, ориентирани към увеличаване на пазарния дял в процеса на превръщане на знанията в нов продукт или оптимизиране на процесите с цел оптимизиране на разходите за дейности и цените на лекарствените продукти. Ефектите в това отношение следва да бъдат свързани с управлението на знанията, управлението на ключовите компетенции, управлението на опита и споделянето на знания - в отговор на тенденцията за отворени иновации, наблюдавана в световен мащаб, което следва да повлияе върху подобряването на предлагания пакет от ценности, оптимизирането на оперативните структури, максимизирането на националните и международните парични потоци, увеличаването на рентабилността и в резултат на това - укрепването на пазарната стойност и позицията сред конкурентите. Важни за това са аутсорсингът на дейности, плавността на потоците от стоки, услуги и информация - осигурена чрез логистичен контролинг. Това е в съответствие с дефиницията на стойността, приета за целите на изследването, която се схваща като съвкупност от разменна стойност за ефект, изразена в пари, на ниво, което отговаря на изискванията на заинтересованите страни.

Цифровото отразяване на връзката носител на стойност - инструмент за управление - ефект върху дейността (като се отчита ефектът в областта на стойността и конкурентоспособността), разкрива действителното представяне на предприятията. Изложеното по-горе дава възможност да се направи оценка на избраните инструменти за подкрепа на управлението върху резултатите на предприятията - във връзка с тяхната пазарна капитализация и позиция на международния пазар.

Глава 5: "Управление и насоки за развитие на фармацевтичните предприятия в условията на глобализация" е посветена на анализа и оценката на тенденциите в промените, настъпващи във фармацевтичния сектор, като са взети предвид резултатите от проведените проучвания.

В т. 5.1 "Управление на полските фармацевтични предприятия в светлината на международните разпоредби и тенденциите на промяна" се разглежда настоящата ситуация на фармацевтичния пазар в Полша и в света. При анализа и оценката на тенденциите в развитието на фармацевтичния пазар бяха уловени и обсъдени посоките на развитие и прогресивните промени, свързани с настоящите предизвикателства пред фармацевтичните предприятия, както и с потенциала на инструментариума за подпомагане на управленските процеси, идентифициран в изследователската глава, който влияе върху засилването на ефектите от дейността на предприятията в потвърдения от изследването обхват, за да се очертае измерението на тяхното приложение и значение за бизнес практиката, което представлява важен извод от тази част на обсъжданията. Констатациите в тази точка водят до следните заключения:

- основното предизвикателство и цел на управлението на съвременните фармацевтични компании в Полша и по света е да работят в съответствие с предизвикателствата, породени от фармацевтичната устойчивост и набора от разпоредби, които уреждат това измерение,

- във връзка с гореизложеното понастоящем се изисква създаването на устойчива стойност, основана на устойчиво управление, което да гарантира наличието на лекарства (нови или подобрени) в необходимото количество и на достъпна цена, чието производство и доставка са безопасни за околната среда,

- устойчивата стойност не противоречи на определението за стойност, прието за целите на проучването, и фокусът върху нейното създаване допринася за повишаване на стойността и конкурентоспособността на компанията,

- ролята на инструментариума в подкрепа на процесите на управление е важна, за да се гарантира ефект в сферата на устойчивото управление.

В точка 5.2 "Управление на технико-технологичното измерение и технико-технологичните иновации във фармацевтичната промишленост в аспекта на създаването на нови фармацевтични продукти като начин за укрепване на стойността и конкурентоспособността на предприятията в условията на глобализация" е направено заключението, че създаването на нови фармацевтични продукти в съответствие с идеята за устойчиво фармацевтично развитие е основно измерение на развитието на фармацевтичния сектор в Полша и в световен мащаб. Горното е в съответствие с предположенията на фармацевтичната стратегия за Европа, отразени в стратегиите на предприятията, работещи в Европейския съюз. Доказано е, че инвестициите в развитието на производствените технологии днес са необходимо условие за развитието на предприятията, ориентирани към растеж и засилване на конкурентоспособността на международната арена, и че управленските практики заедно с инструментите за подкрепа, ориентирани към развитието на техническите и технологичните иновации и сигурността, допринасят за укрепване на позицията на предприятието на световния пазар и засилване на пазарната му стойност.

Във връзка с гореизложеното са представени ориентацията за развитие на фармацевтичните предприятия (фиг. 44), които бяха съпоставени с инструментите за управленска подкрепа, които най-много им съответстват. Гореизложеното очертава измерението на практическата полезност на всяка от тях, като

подкрепя извода на дисертацията за тяхната роля и значение по отношение на повишаването на стойността и международната конкурентоспособност.

Разсъжденията в т. 5.3 "Управленски предизвикателства пред пускането на пазара на нови фармацевтични продукти, като се вземе предвид факторът международна конкуренция" показват, че разработването на лекарствени продукти е основна цел на научноизследователската и развойната дейност на фармацевтичните компании, което в реалността на международната конкуренция създава основно управленско предизвикателство (във финансовата, инвестиционната и оперативната сфера). Освен това те стигнаха до заключението, че способността за пускане на пазара на нови лекарствени продукти, като се вземат предвид целите на фармацевтичната устойчивост, е ключова предпоставка за устойчиво управление, ориентирано към формиране на устойчив, социално очакван пакет от стойности, и че новите или подобрените лекарства са източник на обменна стойност за приходите в дългосрочен план, което допринася за повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании в международен план. Съображенията в тази точка, също така, посочиха значението на различните инструменти за подпомагане на управленските процеси във връзка с маркетинговото измерение на фармацевтичните новости, като се отчита факторът международна конкуренция, и поради това свързаха всеки от тях с конкретни дейности на практическата почва на фирмите, за да покажат тяхната стойност и значение в процеса на формиране на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия - с позоваване на резултатите от изследването, проведено в глава 4 от настоящата дисертация.

В т. 5.4. "Тенденции и възможности за развитие на полските фармацевтични предприятия в контекста на управленските предизвикателства и предложения за промени в полза на развитието на полската фармацевтична промишленост в условията на глобализация" прогнозата за социалните разходи за фармацевтични продукти е съпоставена с насоките на развитие на сектора, като е посочена тяхната тясна връзка. Обсъдени са насоките за развитие на фармацевтичното производство в светлината на настоящото национално и международно търсене на лекарства. Изводите в това отношение показват, че съвременните тенденции в развитието на фармацевтичния пазар се създават от предпоставките на устойчивото фармацевтично развитие, следователно способността да се отговори на социалните изисквания в сферата на фармацевтичното производство трябва да бъде свързана с изпълнението на тези условия, а създаването на балансиран пакет от ценности във връзка с устойчивото управление не противоречи на идеята за стойност, допринасяща за изпълнението на изискванията на заинтересованите страни на фармацевтичните предприятия, създаването на тяхната стойност и засилването на конкурентоспособността на международната арена. Горните констатации се потвърждават от литературни и нормативни източници. В тази точка се разглеждат насоките на развитие на фармацевтичните предприятия по отношение на инструментите за подкрепа на управлението, като се подчертава заключението за мащаба и значението на въздействието на всеки от тях върху реализираните бизнес инициативи. Извършен е анализ на влиянието на носителите на стойност от финансово естество върху получените резултати за стойността, заедно с инструментите за управление, влияещи върху тези фактори. Изследвана е степента на корелация на влиянието на отделните фактори, определящи развитието на предприятията и укрепването на тяхната стойност и конкурентоспособност, както и влиянието на управленските инструменти върху формирането на носителите на стойност, което ясно показва обосноваването на използването в стопанската практика на система от инструменти, която ще позволи формирането на всички считани за важни носители на стойност, което е важен извод. Синтезирано е въздействието на инструментите за управление върху формирането на резултата върху пазарната стойност и е синтезирано въздействието на инструментите за управление върху формирането на резултата върху пазарната цена на акциите на фармацевтичните компании. Горезиложеното предостави основата за синтетично обобщение, за да се идентифицират ключовите инструменти за подкрепа на управлението в процеса на формиране на резултата върху пазарната стойност и цената на пазарния дял, както и да се анализира въздействието на носителите на стойност върху основните параметри, описващи бизнеса, т.е. рентабилността и пазарната стойност. Формулирани са показатели (във връзка с носителите на стойност) и е направена емпирична оценка на тяхното изпълнение, както и на въздействието на инструментите за подкрепа на управлението върху този резултат.

За първи път е направен анализ на връзката между предизвикателствата пред управлението, инструментите за подкрепа на управлението и резултатите на предприятията в областта на стойността (и съответно на конкурентоспособността). Емпирично потвърдените резултати показват валидността на предприетите бизнес инициативи, валидността на избора на инструменти за подпомагане на управленските процеси и валидността на мерките за повишаване на стойността и конкурентоспособността. В резултат на систематизацията и оценката е определена значимостта на отделните инструменти за подпомагане на управленските процеси и е обоснована необходимостта от тяхното използване в стопанската практика на предприятията, което е важен извод. Горезиложеното води до заключението, че важен фактор за развитието на фармацевтичните предприятия, максимизирането на тяхната стойност и повишаването на конкурентоспособността е формирането на балансиран пакет от стойности, които могат да се разменят срещу приходи, като способността за формиране на такъв пакет се повишава чрез управление на областите, носители на стойност, с помощта на подходящо подобрени инструменти за подкрепа на управлението. Следователно в областта на формирането на потенциала за рентабилност носителите на стойност с най-

голямо значение са делът на собствения капитал и делът на възвръщаемостта на собствения капитал, а в областта на формирането на пазарната стойност - собственият капитал и ликвидността. Сред инструментите, които подпомагат създаването на резултатите на значителна част от носителите на стойност и в резултат на това на резултатите върху пазарната стойност и цената на пазарния дял, следните инструменти придобиват значимост: управление на процесите, управление на маркетинга, управление на марката и имиджа и управление на опита (и споделяне на знания),

Задълбоченият анализ на резултатите от изследванията, извършени в глава 4 на настоящото проучване, разкри възможността за тяхното практическо приложение. В допълнение към ясното определяне на ролята и значението на отделните инструменти в управленската практика на компаниите, е установено развитието на тенденциите в изследваната област за период от 3 години (моделиране).

Моделирането на развитието на корпоративната рентабилност през периода 2022-2026 г. под влиянието на идентифицираните фактори (стойност, агрегиран подход), осъществено в следващия параграф, както и моделирането на развитието на пазарната стойност на предприятието през периода 2022-2026 г. под влиянието на идентифицираните фактори (стойност, агрегиран подход) разкрива тенденция към увеличаване на развитието на идентифицираните фактори на стойността, като ликвидност, цикъл на оборота, собствен капитал, инвестиционни разходи. Изложеното по-горе предполага, че предприетите бизнес инициативи и изборът на управленски инструменти, които подпомагат изпълнението на определената стратегия, са правилни. Въпреки това резултатите от проучването в областта на рентабилността и определянето на стойността на дружеството показват, че аспектът на създаване на стойност на управленските инструменти, които моделират движещите сили на стойността, остава предизвикателство за дружествата във фармацевтичния сектор, което е също толкова важна констатация.

Резултатите от изводите в областта на пета глава доказват, че управлението на полските фармацевтични предприятия е силно повлияно от разпоредби с международен характер - Устойчиво развитие на фармацевтичната индустрия, ориентиращи дейността към устойчиво управление, чиято цел е създаването на устойчива, социално очаквана стойност. Възможността за разработване на нови, безопасни лекарствени продукти и тяхното производство въз основа на безопасни за околната среда производствени процедури е възможна благодарение на ориентирането на технико-технологичното развитие и технико-технологичните иновации към фармацевтичната устойчивост. Възможността за създаване на пакет от разменна стойност за приходи като източник на създаване на стойност и конкурентоспособност е възможна въз основа на управлението на ключовите фактори за стойността, подкрепено от подходящо подбрани инструменти. Ясна е причинно-следствената връзка между възприетото измерение на управлението (подреждането на движещите сили на стойността с инструменти за подкрепа) и постигнатите резултати в областта на способността за създаване на пакет от разменна стойност за приходи - в съответствие със социалните очаквания, като същевременно се увеличават стойността за акционерите. Горното се основава на връзката между резултатите от дейността на дружеството и определената от пазара цена на неговите акции, която определя неговата стойност и конкурентоспособност. Концепцията за стойност, приета за целите на изследването, е обоснована и нейната целесъобразност е потвърдена в практиката.

РЕЗЮМЕ

Способността за осъществяване на стопанска дейност и нейното развитие се определя от набор от фактори, разглеждани на фона на динамичното измерение на функционирането на фармацевтичните предприятия, където системата от промени се разглежда като обективни атрибути на функционирането на пазара и съществени детерминанти на ефективния бизнес. Посоката и силата на въздействието на въпросните промени върху предприятията придобива разнообразен, индивидуален характер и като правило се развива на фона на:

- (а) условията на функциониране на икономиката,
- (б) текущото ниво на развитие на предприятията и тяхната вграденост в бизнеса,
- (в) настоящите предизвикателства пред развитието на бизнес средата и техните тенденции,
- (г) етапа на развитие на предприятията (жизнен цикъл) и свързаната с него структура на целите, включително аспекта на създаване на стойност.

Максимизирането на стойността неизменно се признава за стратегическа цел за успешното функциониране на фармацевтичните компании и следователно е още по-актуално в условията на глобална конкуренция. С оглед на гореизложеното, вниманието на настоящото проучване е насочено към признаването на аспекта на управлението на стойността в полските фармацевтични компании, като се поставя специален акцент върху методите за подкрепа на управлението, които формират резултатите, получени в областта на стойността и конкурентоспособността на компанията.

Резултатите от проучването показват, че управлението на стойността в полските фармацевтични предприятия като цяло приема формата на формални (системни) дейности, съчетани със стратегическо и оперативно управление, в чиято област инструментите за подкрепа на управлението играят ключова роля.

Системното измерение на тяхното приложение и взаимодействие в механизма на управление отличава тези инструменти от класическото измерение на методите, като им придава специален - практически характер.

Съвкупността от носители, създаващи стойността на компанията, и системата от подходящи подобрени инструменти, подпомагащи процесите на управление, представляват основата за ефективно функциониране и развитие на фармацевтичните предприятия в дългосрочен план, както и за създаване на стойност и укрепване на цялостния имидж на бизнеса. Механизмът за управление на стойността на фармацевтичните предприятия е система за въздействие върху ресурсите и потенциала на предприятията с цел оптималното им използване за създаване на стойност. Тази система за подобряване на резултатите и създаване на нова стойност не пречи на изпълнението на стремежите на компаниите, които преследват социална мисия, свързана с грижата за общественото здраве, и всъщност мотивира умножаването на управленските усилия за удовлетворяване на очакванията на заинтересованите страни - както на социалните очаквания, така и на вътрешните цели на фармацевтичните компании - като се вземат предвид общите ползи за собствениците. Всъщност управлението е процес на поддържане на състояние на равновесие в модела на очакванията на всички групи интереси, свързани с дейността на компаниите. Следователно движещите сили на стойността и поддръждането на управленските инструменти, ориентирани към тяхното стимулиране, могат да се разглеждат като мярка за цялостното представяне на предприятията във фармацевтичния сектор.

Изложеното по-горе засили избора на темата на изследването, което беше ориентирано към анализ и оценка на условията на управление, насочени към укрепване на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични предприятия - като се вземат предвид резултатите от основните носители на тяхната стойност, за да се определят основните инструменти, подкрепящи това измерение на управлението, и формулата за насоките на развитие в условията на глобализация. В съответствие с гореизложеното, важен елемент от изследването в настоящото проучване е анализът на предизвикателствата пред управлението на съвременните фармацевтични предприятия - с особен акцент върху темата за иновационната ориентация и позиционирането на управлението на стойността в това измерение, като идея за ефективно действие и засилване на конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия в условията на глобализация, както и на максимизирането на стойността като цел на управлението на съвременните предприятия (измерение на верификацията на частична изследователска хипотеза). Горното беше възможно с по-ранното обсъждане на нишката на стойността и нейното определяне на ниво предприятие.

Резултатите от изследването в това проучване допринесоха за положителното потвърждаване на основната хипотеза на статията, която гласи, че: "управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании в условията на глобализация в дългосрочен план, изисква - за да бъде ефективно - идентифициране на ключовите носители на стойност и избор на подходящи инструменти за подпомагане на процесите на управление. С оглед на броя на носителите на стойност и инструментите за управление, използвани в управленската практика, е необходимо да се идентифицират ключовите от тях, като се осигури основа за формулиране на насоките за развитие на фармацевтичните предприятия и вземане на управленски решения, които да осигурят нарастване на тяхната стойност и укрепване на позициите им сред конкурентите". Изследването потвърди, че управлението, ориентирано към укрепване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, изисква корелация с оперативните и стратегическите цели и насоки на развитие, приети от тях. Горното е ключът към избора на правилните методи за подкрепа на управлението и определя тяхната ефективност. Установено бе, че управлението, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността, следва да се основава на модел за предоставяне на информация, съобразен с настоящите управленски нужди на фармацевтичните компании. След като в хода на изследователския процес бе установено, че финансовият спектър от мерки е съществен аналитичен ориентир за съвременните компании, това измерение бе прието за референтна база в процеса на идентифициране на ключовите стойностни фактори, влияещи върху управленските ефекти в областта на стойността и конкурентоспособността. Следствие от гореизложеното е определянето на основните носители на стойност, необходими за идентифицирането на основните инструменти за управленска подкрепа, ориентирани към растежа на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия. В тази тема е разработено обобщение на основните управленски инструменти, използвани в бизнес практиката на фармацевтичните предприятия, основните управленски ефекти и финансовия спектър от мерки. Въз основа на установените резултати на предприятията, постигнати в областта на идентифицираните носители на стойност, беше възможно да се създадат инструменти, подпомагащи процесите на управление, влияещи върху резултатите по отношение на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия. Беше недвусмислено потвърдено, че инструментите за подкрепа на управлението определят потенциала за повишаване на управленската ефективност на фармацевтичните предприятия в глобализирана среда.

Таксономичното моделиране беше използвано за прецизиране на представянето на резултатите от проучването. Това позволи да се идентифицират ключовите фактори за стойността и свързаните с тях инструменти, които насочват ефектите върху стойността и конкурентоспособността, както и да се създадат прогнози за формирането на резултатите от стойността на изследваните компании в бъдеще - след 5 години. От друга страна, анализът на промените в стойността на група фармацевтични компании, избрани на случаен

принцип за целите на проучването, позволи да се формира мнение за цялостната способност на полските фармацевтични компании да създават своята стойност.

Подробно изложение на резултатите от изследването:

Измерението на практическото разглеждане на стойността от страна на предприятията е отразено в изследването, представено в изследователската глава, което установи, че основната част от полските предприятия (61,11 %) разглеждат категорията стойност на предприятието по критерия "всяка придобита полза и възможно предимство на пазара пред конкурентите във връзка с извършваната дейност". Следващият по важност показател (33,33%) е свързан с разбирането на стойността като "настоящата стойност на очакваната способност за производство и увеличаване на печалбата". Изложеното по-горе засилва възприетото в изследването измерение на съчетаване на темата за максимизиране на стойността с укрепване на конкурентоспособността на предприятията и дава основание за дефиниране на стойността за целите на изследването, според което стойността следва да се разбира като ефект върху дейността, генериран въз основа на механизъм за управление (с използване на инструменти за подкрепа), ориентиран към предлагане на пакет от стойности на заинтересованите страни в отговор на техните очаквания, като същевременно се увеличава стойността за акционерите. От тази гледна точка равнището на генерираната разменна стойност за приходите представлява ефективността на операциите, която влияе върху укрепването на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичната компания. Горното се основава на взаимовръзката между ефективността на операциите на фармацевтичната компания и цената на акциите ѝ, която представлява стойност и конкурентоспособност. Постигането на горното определя управленската ефективност, което от своя страна обосновава посоката на търсене на носители на стойност в областта на категориите за финансово измерване.

Интересно наблюдение в това изследователско направление е, че аспектът на съчетаване на стойността с "цената, на която компанията може да бъде продадена - определена от потенциала на ползите, които ще бъдат генерирани", достига само 5,55% праг на индикациите, което дава основание да се заключи, че аспектът на създаване на стойност за продажбата на компанията е ниша в улавянето ѝ в процеса на нейното създаване. Аспектът на способността на актива да генерира икономически ползи за собствениците и идентифицирането на стойността със "сумата на реализираните продажби" не получиха никакви указания.

Нишката на прилагане на стратегията за повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия трябва да се разглежда заедно с приетата методология за управление. Предвид гореизложеното, в настоящото изследване беше извършен анализ и оценка на условията за ефективно управление на стойността и повишаване на конкурентоспособността с оглед на източниците (носителите) на стойност, анализ на инструментите, подпомагащи управлението в това измерение, както и тяхната полезност в процесите на повишаване на стойността и конкурентоспособността (измерение на верификация на частичните изследователски хипотези). За да се впише изследователският процес в полските реалности на функциониране на фармацевтичните предприятия, беше необходимо да се анализират настоящите условия на полския фармацевтичен сектор, както и да се анализират методите на управление, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични предприятия в условията на глобализация. Изследването на факторите, определящи управлението на фармацевтичните предприятия, разкрива силното влияние на фармацевтичната устойчивост върху дейността на фармацевтичните предприятия и ориентацията им към създаване на устойчив пакет от стойности, които могат да бъдат заменени с приходи, въз основа на устойчиво управление. В това отношение се отбелязва важната роля на формалните и правните разпоредби в тази област, както и на аспектите на управлението на технико-технологичното развитие или технико-технологичните иновации и инструментите за логистично управление в процесите на предлагане на безопасни лекарствени продукти - налични в подходящо количество и на подходяща цена, чието производство и предлагане се извършва при безопасни за околната среда условия. Горното е източник на създаване на стойност и конкурентоспособност за фармацевтичните компании, поради което аналитичните процеси бяха ориентирани и към идентифициране и оценка на тези измерения на ефективността. Основните насоки, водещи до получените аналитични резултати, са типологични, като същевременно обосновават необходимостта от създаване на подобрен подход към въпроса за действията, ориентирани към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия.

Изложеното теоретично изследване предостави основата за създаването на концептуална рамка за разглеждане на темата за повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия заедно с приетата методология за управление. Прегледът и систематизирането на теоретичните възгледи показват, че прилагането на стратегията за повишаване на стойността и конкурентоспособността на предприятията се подпомага от множество модели и методи за подкрепа, представени в глава II на настоящото изследване. Резултатите от емпиричното изследване потвърждават, че в бизнес практиката в Полша все още най-широко се използват инструментите и техниките, основани на "счетоводни мерки, основани на икономически стойности, получени директно от финансовите отчети - най-често под формата на различни форми на счетоводна печалба, например: възвръщаемост на собствения капитал (ROE)". - горното беше потвърдено от 66,66 % от проучените дружества. Друга категория за определяне на стойността,

посочена от дружествата, са инструментите, основани на пазарни мерки - пазарна стойност на дружеството, пазарна цена на акциите, пазарна добавена стойност - MVA, (41,66%), следвани от измерение, основано на икономически и финансови отчети при оценката на дружеството, включително репутацията (33,33%). Измерването на стойността в практически план - въз основа на нефинансови мерки за интелектуалния капитал, е посочено от 25% от респондентите, докато (напр. стратегическа карта за оценка, мониторинг на нематериалните активи, моделът Navigator на Skandia и др.), докато подходът за измерване, използващ констатациите за остатъчната печалба - най-често оценяван въз основа на икономическата добавена стойност (EVA), и подходът за измерване, основан на парични мерки въз основа на различни парични потоци (методи на мултипликатора, метод на дисконтираните парични потоци и др.), са посочени от 16,66 % от респондентите. Това са много интересни констатации, тъй като всеки от предложените подходи за измерване е високо оценен в литературата по отношение на получените резултати за определяне на стойността. Това показва, че подходите, основани на резултатите и пазарното улавяне на стойността, имат по-голямо практическо значение. В това отношение заслужава внимание фактът, че сравнително ниско оценената категория на оценяване, базирана на паричните потоци, значително повлиява на резултатите, получени в другите категории. Аспектът на важноста на паричните потоци е силно изразен в литературата и в настоящото проучване.

С оглед на представените резултати от изследването беше предложен подобрен, практически механизъм за определяне на ключовите фактори за стойността на фармацевтичните компании - свързани с финансовата сфера на измерване - за да се гарантира, че те могат да бъдат допълнително съпоставени с резултатите от пазарните параметри на мерките за стойност и да се установят ключовите управленски инструменти, допринасящи за създаването на най-добрите резултати по отношение на стойността. Установено е, че горепосоченият контекст на констатациите е най-силно свързан с управленската практика на компаниите, което определя практическата полезност на подобен изследователски дизайн.

Изследването допринася за запълване на теоретичните празноти в областта на въпросите на управлението на стойността на предприятието. За да бъде осъществен горепосоченият изследователски процес, бяха разгледани управленски инициативи и методи, използвани в управленската практика на предприятията, което даде основа за по-нататъшна оценка на значението на отделните носители на ценности и тяхната връзка с методите, подпомагащи управленските процеси. Проучването беше извършено както по отношение на фармацевтичните компании като цяло, така и ограничено до спектъра от компании, обхванати от подробното проучване. Резултатите от проучването показват, че усилията на полските фармацевтични предприятия (като цяло) са най-силно ориентирани към: увеличаване на пазарния дял, лидерство в областта на продуктите и подобряване на бизнес резултатите, а в областта на приложните методи - към: управление чрез мисия и визия, управление чрез ключови компетенции, управление на знанията, управление на процесите, управление на маркетинга и управление на марката и имиджа.

Познавателната стойност на параметрите на пирамидалния анализ е много висока поради факта, че той обхваща фактори, определящи стойността на дружеството, от стратегически характер (рентабилност на операциите с акцент върху растежа) и от финансов характер (продажби и марж на печалбата, активи и степен на тяхното използване, капитал и финансов ливъридж), които се считат за важни от гледна точка на оценката на ефектите от управлението на стойността и съответно засилването на конкурентоспособността на анализирания фармацевтични дружества. Горното обаче се отнася до широкото измерение на корпоративното управление - неговите ефекти, което дава възможност да се определят крайните резултати по отношение на промените в стойността. Следователно е необходимо да се направи преглед на инициативите за управление, прилагани от изследваните фармацевтични компании, и тяхната връзка с инструментите за подкрепа на управлението, за да се определят най-подходящите от тях. За да направим такива изводи, си струва да се подкрепим с анализ на управленските инициативи, характерни за дружествата в полския фармацевтичен сектор (като цяло). Резултатите от собственото ни проучване в тази връзка (проучване, февруари 2018 г.) показват, че усилията на полските фармацевтични предприятия са насочени към увеличаване на пазарния дял, повишаване на бизнес компетентността, научноизследователска и развойна дейност, продуктови иновации, технически и технологични иновации, укрепване на силата на марката, подобряване на отношенията с околната среда, подобряване на резултатите от дейността, лидерство в областта на продуктите, образование и промоция на здравето. Подробното разпределение на индикациите, установено на базата на извадка от 23 фармацевтични компании, работещи на полския пазар, които взеха участие в проучването, беше обхванато в четири категории, в които:

а) указанията, които са от най-голямо значение за управлението (96 % от указанията), са:

- увеличаване на пазарния дял,
- лидерство в областта на продуктите,
- подобряване на бизнес резултатите,

б) направления, които са много важни за управлението (88% от индикациите), са:

- повишаване на компетентността на организацията,
- ориентация към научноизследователска и развойна дейност,
- продуктови иновации,
- технически и технологични иновации,

в) направления, важни за управлението (73% от показанията), са:

- подобряване на взаимоотношенията,
- укрепване на силата на марката,

г) направления с допълващ характер в управлението (54% от индикациите), са:

- образование и промоция на здравето.

Прегледът на методите, използвани в процесите на управление на тези компании, определен по степен на използване в управленската практика, показва, че:

а) най-често използваните методи в управленската практика (85-100% от индикациите) са:

- управление чрез мисия и визия,
- управление по ключови компетентности,
- управление на знанията,
- управление на процесите,
- управление на маркетинга,
- управление на марката и имиджа,

б) много често използвани методи в управленската практика (70-84%) са:

- управление на взаимоотношенията,
- сравнителен анализ,
- управление на риска,
- управление на качеството,

в) често използвани методи в управленската практика (50-69%) са:

- реинженеринг на процесите,
- контролиране,
- стратегически показатели,
- аутсорсинг,
- управление на промените,
- стратегически съюзи,

г) най-малко използваните методи в управленската практика (10-49%) са:

- цялостно управление на качеството,
- контрол на логистиката,
- управление на околната среда,
- управление на опита (споделяне на знания),
- логистичен процес и управление на продукта.

Представеният преглед на методите, използвани в процесите на управление, разкрива измеренията на управлението, които са най-силно развити, както и тези, които все още са предизвикателство за полските предприятия, работещи във фармацевтичния сектор в Полша (резултати за сектора като цяло). Интересно е, че най-предизвикателните области са тези, които силно корелират с идеята за устойчиво фармацевтично развитие и приетата в резултат на това Фармацевтична стратегия за Европа (например управление на околната среда, управление на опита и споделяне на знания), което показва, че пред фармацевтичните компании в Полша стоят актуални предизвикателства.

Проучването на целите и направленията на дейност, които характеризират съвкупността от фармацевтични предприятия, които са основен обект на изследване в настоящото проучване, показва, че изследваните предприятия са най-силно ориентирани към: концентрация върху научноизследователска и развойна дейност, внедряване на нови продуктови решения, технико-технологични и продуктови иновации, оперативно съвършенство, а в областта на приложните методи - към: управление по мисия и визия, управление на ключови компетенции, управление на знанията, управление на процесите, управление на маркетинга, управление на марката и имиджа, управление на взаимоотношенията, управление на риска и управление на качеството. Подробното разпределение на индикациите, установено на базата на извадка от изследвани фармацевтични компании, работещи на полския пазар, както в секторното проучване, е отразено в четири категории, в които:

а) целите и начините на действие, които са от най-голямо значение за управлението (100 % от индикациите), са:

- фокус върху научноизследователската и развойната дейност,
- ориентиране към внедряване на нови продуктови решения,
- ориентация към технико-технологични и продуктови иновации,
- ориентация към оперативно съвършенство,

б) целите и насоките, които са много важни за управлението (85,71% от индикациите), са:

- увеличаване на пазарния дял,
- укрепване на компетентността на компанията,
- повишаване на качеството и безопасността в широк смисъл,
- повишаване на ефективността на управлението,

в) цели и насоки, важни за управлението (71,42% от индикациите), са:

- ориентация към лидерство на продукта и увеличаване на силата на марката,

г) цели и ориентации с допълващ характер в управлението (57,14% от индикациите), са:

- оптимизиране на оформлението на процеса,
- обучение и споделяне на знания.

Прегледът на методите, използвани в процесите на управление от изследваните компании - определени по степен на използване в управленската практика, показва, че:

а) най-често използваните методи в управленската практика (84-100% от индикациите) са:

- управление чрез мисия и визия,
- управление по ключови компетентности,
- управление на знанията,
- управление на процесите,
- управление на маркетинга,
- управление на марката и имиджа
- управление на взаимоотношенията,
- управление на риска
- управление на качеството
- управление на опита (споделяне на знания),

б) много често използвани методи в управленската практика (70-83%) са:

- управление на промените

в) често използвани методи в управленската практика (42-69%) са:

- сравнителен анализ,
- контролиране
- логистичен процес и управление на продукти,
- реинженеринг на процесите,
- аутсорсинг,

г) най-малко използваните методи в управленската практика (14-41%) са:

- стратегически показатели,
- цялостно управление на качеството,
- контрол на логистиката,
- управление на околната среда.

Представеният преглед на методите, използвани в процесите на управление на компаниите, обект на изследването, показва по-развит спектър от измерения на управлението, които са най-силно развити в сравнение с общите резултати в индустрията, и малко по-мекко измерение на предизвикателствата в сферата на областите, силно свързани с идеята за устойчиво фармацевтично развитие и приетата в резултат на това Фармацевтична стратегия за Европа, създаваща по-силна позиция на полския пазар в реалностите на глобализацията.

За да се идентифицират движещите сили на стойността и тяхната връзка с инструментите за управление, на следващия етап от изследователския процес беше определена оригинална формула за цикъла на стойността и конкурентоспособността - цикъл на стойността и конкурентоспособността. Цикълът на стойността (цикълът) визуализира механизъм за развитие, основан на стойността, като показва значението на стратегическите и оперативните цели и инициативи, приети от предприятията. Въпреки това възприетият курс на действие - подкрепен от поставените цели - се определя от управленските практики, чиято сила произтича от методите и техниките на управление, възприети от предприятията. Ето защо важна дейност - в съответствие с механизма на стойностния цикъл - е идентифицирането на носителите на стойност, свързани с управленските практики, което ще позволи да се определят ключовите измерения на управлението при създаването на стойност и конкурентоспособност на изследваните предприятия. Освен това горното позволява да се провери тежестта на използваните от предприятията инструменти за управление (най-значими инструменти, много значими инструменти, значими инструменти, инструменти със спомагателен характер в управлението) по отношение на позицията на предприятията, прочетена в проучването.

Изложеното по-горе засилва необходимостта от по-нататъшни изследвания, насочени към изобразяване на управленските инициативи през призмата на параметризирането на дейностите, намиращи израз в мерките, използвани в рамките на методите. Това позволява да се направят изводи в областта на най-подходящите носители на стойност и методи за управленска подкрепа и промяна на стойността и - на следващ етап на признаване - позволява да се демонстрира значението на конкретен инструмент за управленска подкрепа в процеса на създаване на стойност и засилване на конкурентоспособността на предприятията на национално и международно равнище.

Проучването на стратегическата ориентация на изследваните фармацевтични компании, работещи на полския пазар, показва, че най-важна за тяхното развитие и създаване на стойност е ориентацията към научноизследователска и развойна дейност и иновации - технически, технологични и продуктови иновации, които укрепват компетенциите на организацията и се реализират чрез инвестиции, които укрепват тази област. Нещо повече, изследваните компании свързват широко разбиратото развитие чрез иновативност с формирането на своите компетенции, със специален акцент върху знанието и фактора персонал, с фокус върху креативността на дейностите и създаването на уникални решения, засягащи и измеренията на

управлението (качество, околна среда и др.), адекватни на изискванията на глобалния пазар - със специален акцент върху управлението на логистичните процеси, насочено към ефективност на изпълнителните и продуктовите решения (с използване на ИТ технологиите, използвани в тази област). Освен това се оказаха важни аспектите, свързани с формирането на отношения с широко разбираемата среда и обмена на знания (включително образователния аспект), както и сътрудничеството, използващо инструменти като аутсорсинг или стратегически съюзи. Освен това трябва да се обърне внимание на системните инструменти за управление, като контролинг, логистичен контролинг, стратегически показатели или аспекта на интегрираното управление на стойността. Особено внимание следва да се обърне на факта, че изследваните дружества са силно ориентирани към международното сътрудничество, така че може да се предположи, че методологията, възприета на ниво отделно дружество за подпомагане на управлението на специфични инструменти, до голяма степен е определила регистрираните резултати от напредъка в международното развитие, изразени в системата на потоците. Следователно обобщените резултати, представени в резюмето по-горе, могат да се считат за значими по отношение на оценката на степента на влияние на отделните инструменти върху постигнатите резултати в развитието на международното сътрудничество, определящи резултатите в областта на конкурентоспособността и пазарната стойност на предприятията. Като се вземат предвид получените резултати, е определена формула за цикъла на стойността и конкурентоспособността - цикълът на стойността и конкурентоспособността на изследваните предприятия. Този цикъл визуализира механизма на развитие, основан на управлението на стойността, показва значението на стратегическите и оперативните цели и инициативи, приети от предприятията. Цикълът показва как възприетият курс на действие, подкрепен от поставените цели, се определя от управленските практики, очертани от набора от управленски методи и техники, прилагани на практика от предприятията. Горното позволи да се идентифицират движещите сили на стойността, свързани с управленските практики, което на по-късен етап позволи да се идентифицират ключовите аспекти на управлението в процеса на формиране на стойността и конкурентоспособността на изследваните предприятия, както и да се провери значението на използваните от предприятията инструменти за управление.

Практическото приложение на цикъла и неговата логическа последователност са проверени чрез емпирични изследвания, показващи възможността и насоките на неговото прилагане в практиката на предприятията.

За целите на по-нататъшното изследване методите, използвани в практиката на изследваните дружества, бяха сравнени с потенциала на носителите на стойност, чиято сила се определя от тези инструменти. Мерките в това отношение бяха взети с оглед на потенциалните очаквани ефекти.

Полезно за проучването беше сравнението на методите, използвани в практиката на изследваните фармацевтични компании, с потенциала на носителите на стойност, чиято сила се определя от тези инструменти. С оглед на обширния набор от методи и техники, които подпомагат управлението, и на броя на свързаните с тях носители на стойност, беше необходимо да се предприемат действия по най-важните от тях (основната цел на проучването). Във връзка с това е предложен авторски модел, насочен към измерване и анализ на промените в стойността - матрица на стойността, чието съдържание е изпълнено с ключови носители, идентифицирани според механизма на модела на цикъла на стойността, като се отчита опитът на инвеститорите в оценяването на резултатите от дейността на предприятията (параметри за фиксиране на стойността). Струва си да се отбележи, че предложената матрица може да осигури полезна подкрепа за бизнес практиките на предприятията. Практическата полезност на концепцията за матрица на стойността беше потвърдена в изследването. Изследването потвърди полезността му за практиката на фармацевтичните предприятия.

С помощта на подход за таксономично моделиране бяха идентифицирани ключовите фактори на стойността на изследваните фармацевтични компании, които (при допускането на най-често използваните в практиката измерители на финансовия спектър на управлението на предприятието) включват: текущи финансови, собствени средства, нетни приходи, инвестиционни разходи, ликвидност, цикъл на оборота, възвръщаемост на собствения капитал (ROE), стойност на пазарния дял, пазарна стойност на предприятието. Сравнението на тези стойностни фактори с резултата от пазарната стойност на акциите и резултата от пазарната стойност на дружествата даде възможност на по-късен етап да бъдат сравнени с методите на управление. Въз основа на емпирични изследвания беше установено, че измерването на методите за управление, използвани в областта на създаване на пазарна стойност на предприятието, обхваща еднакво управлението на знанието, управлението на марката и имиджа и управлението на ключовите компетенции, докато делът на методите за управление, използвани в областта на създаване на пазарна стойност на предприятието, включва: управление на ключовите компетенции, управление на знанието и управление на марката и имиджа.

Сравнителният анализ на резултатите в областта на параметрите на стойността на изследваните фармацевтични компании показва способността на отделните компании да увеличават стойността си. В областта на развитието на цената на пазарния дял за седемгодишния период (2015-2021 г.) лидери сред изследваните компании са Celon Pharma S.A. и Biogened S.A. В периода преди пандемията (2015-2019 г.) дружествата са се представили много добре (в сравнение с групата): Celon Pharma и Pharmena, както и добрата компания Biogened. В периода след пандемията (2020-2021 г.) Biogened се представя най-добре, както и Celon Pharma и Bioton. Периодът на пандемията донякъде отслаби резултатите на дружествата в тази

област, но се наблюдава ясна тенденция на стабилен растеж. Основният двигател на растежа на пазарната цена на акциите на дружествата от групата с много добри и добри резултати в сравнение с анализираната група е нетната печалба. Силен принос в анализирания показател имат и възвръщаемостта на собствения капитал, както и мерките за текуща ликвидност, бизнес цикъл, цена на собствения капитал и управление на капиталовите разходи.

Измерването на управленските практики, използвани от изследваните компании за създаване на стойност на пазарния дял, включва: контролинг, управление на логистичните процеси и продукти, реинженеринг, управление на процесите, аутсорсинг, управление на знанията, управление на ключовите компетенции, управление на взаимоотношенията, цялостно управление на качеството (TQM). Делът на всеки от тях в създаването на резултата е следният в създаването на пазарна стойност:

- ниво 18%: аутсорсинг, контрол,

- 9%: реинженеринг, управление на процесите, управление на логистичните процеси и продукти, управление на знанията, управление на ключовите компетенции, управление на взаимоотношенията, управление на цялостното качество.

Средната промяна в пазарната стойност на изследваната съвкупност от дружества за периода 2015-2021 г. от 1,18 показва, че това измерение представлява значително предизвикателство за изследваните фармацевтични дружества. В случая на пазарната цена на акциите, собственият капитал и бизнес цикълът, и в по-малка степен нетната печалба, възвръщаемостта на собствения капитал (ROE), са важни фактори за растежа на пазарната стойност на компаниите, класифицирани като добре представящи се в сравнение с изследваната съвкупност. Мерките за управленски практики, използвани за създаване на пазарна стойност за дадена компания, включват: управление на основните компетенции, управление на знанията, управление на марката и управление на имиджа - всички по 33%.

Изследванията потвърждават, че пазарната стойност на компаниите (включително пазарната цена на акциите) дава приоритет на печелившите дейности, които очертават потенциала за възвръщаемост на инвестирания капитал. Въздействието върху дейностите, които попадат в категорията на нетната печалба, създава широко разбираема управленска ефективност (оперативна ефективност, организационна компетентност, оперативна икономичност и т.н.).

Тясно свързани с този аспект са времето на бизнес цикъла, както и цената и структурата на капитала, ликвидността и редица други параметри, които характеризират бизнеса от гледна точка на неговата оперативна ефективност.

Достъпът до капитал, включително възвръщаемостта за развитие (размерът на широкоразпространените инвестиционни разходи), на свой ред определя механизма на създаване на пазарни предложения - с подходящо качество, в подходящо количество и на подходяща цена. Това определя търсенето на офертата, определя приходите и съответно печалбата. По този начин комбинацията от движещи сили на стойността представлява мрежа от условия, които изграждат управленското пространство на предприятията, чиято управленска ефективност (потвърдена от многобройни резултати) оформя резултата от стойността и създава конкурентоспособност.

На все вышеперечисленные области создания стоимости стимулирующее влияние оказывает стоимость внутренних и внешних продаж, определяющая структуру внутренних и международных потоков. Следовательно, можно сделать вывод, что применение конкретного инструмента, влияющего на эффективность деятельности в определенных выше измерениях, оказывает стимулирующее воздействие на улучшение денежных потоков, формируя их результат. Вышеизложенное, исходя из метода дедукции, позволяет сделать вывод, что положительное влияние инструмента (или набора инструментов) поддержки управления на результат в конкретной категории, стимулирует частичные факторы роста, приводящие к общему результату. Это важный вывод, дающий основу для анализа влияния инструментов управления на элементарные аспекты и детерминанты управления (от целого к деталям).

Таксономическое моделирование дает основу для создания прогнозов формирования рыночной цены акций и рыночной стоимости предприятий на обследованных предприятиях в будущем. При продолжении текущих направлений управления - с очень высокой вероятностью, рыночная стоимость большинства исследуемых компаний останется на очень близком (общем) уровне с 2025 года и далее, после периода корректировки (стабилизации рынка) после проблем, связанных с пандемией, смоделированных на 2023/2024 годы, что приводит к аналогичной классификации компаний по типологическим группам.

Процесс моделирования явлений выявляет потенциал для улучшения в проанализированных областях. А именно, было установлено, что при управлении, приводящем к увеличению ключевых факторов стоимости, потенциал прибыльности - который определяет дальнейшее развитие фармацевтических компаний - и рыночная стоимость фармацевтических компаний соответственно увеличиваются. Наиболее важное значение в этом отношении имеют:

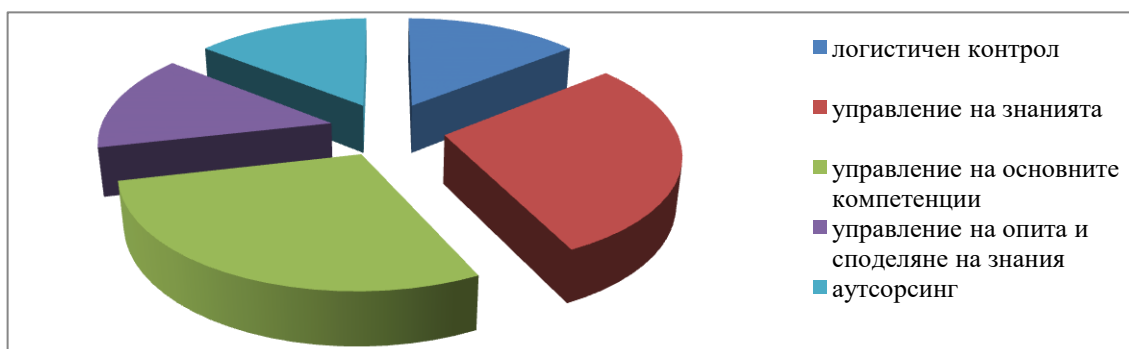
(а) в области рентабельности:

- управление собственным капиталом, в соотношении и соответствующими инструментами управления в период 2015-2021 годов (соотношение 1,4:2,16) и до пандемии, т.е. 2015-2019 годов (соотношение 1,47:2,13),
- в период с пандемии (2020-2021 гг.) управление ликвидностью (соотношение: 1,16:2,14) и торговый цикл (соотношение: 1,30:1,97) в корреляции с соответствующими инструментами управления.

(b) в области рыночной стоимости:

- управление капиталом и циклом оборота в период 2015-2021 г. (капитал - отношение: 1,52:2,64; цикл оборота - отношение: 1,23:3,05) и в период до пандемии, т.е. 2015-2019 г. ((капитал - отношение: 1,66:3,17; цикл оборота - отношение: 1,18:3,61) и управление капиталом в период после пандемии, т.е. 2020-2021 г. (отношение: 1,28:1,80), в корреляции с соответствующими инструментами управления.

Обобщая приведенные выше соображения, можно констатировать, что при создании рыночной стоимости предприятий и рыночной цены акций предприятий, а также их конкурентоспособности в национальном и международном измерении, наибольшее значение в практике управления имеют следующие инновационные инструменты управления: управление знаниями, логистический контроллинг, управление ключевыми компетенциями, управление опытом и обмен знаниями, аутсорсинг. Доля отдельных из них в создании результата представлена на рисунке 1.



Фигура 1: Принос на ключовите управленски инструменти за създаването на пазарна стойност и цена на пазарния дял на изследваните дружества в периода 2015-2021 г. - на годишна база.

Източник: собствено проучване - обобщение на резултатите от изследването.

Изследването потвърждава, че се прилагат идентични инициативи и инструменти за управление с различни дейности, фокусирани върху различни фактори на стойността. Целите на инициативите обаче са в съответствие с общите характеристики на целите на управлението на полския фармацевтичен сектор, представени подробно в настоящото проучване. Тези области отразяват глобалните тенденции в развитието на фармацевтичния сектор и са свързани с практическото прилагане на инструменти, подпомагащи управлението на знанията, управлението на ключовите компетенции, управлението на опита и споделянето на знания, които следва да направляват развитието на инициативите за развитие и да влияят върху максимизирането на потоците - главно от инвестиционни дейности (например научноизследователска и развойна дейност) и оперативни дейности в национален и международен аспект, като генерират повишаване на рентабилността, най-общо казано, стойността на компанията. Оптимизирането на бизнес резултатите чрез оптимизиране на цикъла на капиталоборота следва да се постигне чрез аутсорсинг дейности, както и чрез инструменти за подпомагане на управленските процеси, ориентирани към оптимизиране на потока от стоки, услуги и информация, застъпени във формулата на логистичния контроллинг.

Полският фармацевтичен пазар се формира основно от производители на генерични лекарства и производители, които комбинират биотехнологии с фармацевтични продукти. Освен това пазарът се характеризира с дела на компаниите, ориентирани към създаването и разработването на биоподобни лекарства. Всички участници на вътрешния пазар са силно ориентирани към производство на продукти и иновации. Тази насоченост е в съответствие с настоящите нужди на фармацевтичните заинтересовани страни и следва да продължи, като се обърне специално внимание на качеството на предклиничните и клиничните изпитвания. От гореизложеното следва, че е необходимо да се поддържа високо техническо и технологично ниво на предприятията, за да се гарантира качеството на научните изследвания, производството и разработването на продукти. С оглед на гореизложеното е абсолютно необходимо дейностите на фармацевтичните организации да бъдат стриктно обвързани с фармацевтичната политика на страната, насочена към засилване на иновациите и разработване на местни генерични продукти. Увеличаването на пазарния дял в тази област, укрепването на националния мащаб на производство, формирането на лекарствена безопасност (точното количество лекарства на точната цена), осигурява основата за планиране на международна експанзия. Голямото търсене на заместители на фармацевтични продукти в Полша и по света потвърждава това предположение. Стратегиите, възприети от фармацевтичните компании, работещи в Полша, подкрепени от инструменти за подкрепа на управлението, показват желание да се следва този път на развитие. В този случай обаче е необходима силна държавна подкрепа, за да се стимулира про-развойната, иновационна дейност на компаниите, като се осигури основа за навлизане на пазара на силни фармацевтични продукти, представени от система от големи играчи (теория на големия натиск). В същото време трябва да се

подчертае, че високото ниво на иновации на полските фармацевтични компании се забелязва и оценява в страната, което увеличава шансовете им за успешно развитие.

Укрепването на инфраструктурата за научноизследователска, развойна и производствена дейност е тясно свързано с икономическата ефективност на производството, която се определя от световната тенденция за намаляване на разходите за фармацевтично производство. Всичко това дава възможност за оптимална организация и осигуряване на високо качество на прилаганите процеси. В допълнение към максимизирането на оперативните потоци, повишаването на ефективността на производствените процеси, намаляването на ресурсоемкостта и ограничаването на загубите, съвременните решения в тази област позволяват по-гъвкави операции и иновативни решения, засилвайки широко разпространеното измерение на компетентността, създавайки потенциал за укрепване на конкурентоспособността и създаване на стойност в съвременните компании. По този начин техническите и технологичните иновации осигуряват основа за рационализиране на степента, в която активите на предприятието се използват в оперативните процеси, като допринасят за намаляване на икономическия цикъл на оборота, свързан с времето, необходимо за превръщане на активите на предприятието в пари. Параметрите на цикъла на обращаемост са свързани с ликвидността на дружеството, като определят способността му да функционира през призмата на финансовия капацитет за обслужване на задълженията, произтичащи от дейността. Всичко това влияе върху рентабилността на операциите, като се има предвид нормата на възвръщаемост на капитала, формирана от системата на капиталовите отношения във финансовите дейности (структура), и степента на финансов капацитет (ликвидност), свързана със системата на паричните потоци в оперативната, финансовата и инвестиционната област. Горепосоченото също така засилва ролята и значението на техниките за управление в съчетание с горепосочените - потвърдени в проучването като важни.

Изследването на степента на взаимовръзка на влиянието на факторите, определящи развитието на предприятието и укрепването на неговата стойност върху равнището на рентабилност на изследваните предприятия, послужи като основа за установяване на разпределението на връзките, очертаващи влиянието на отделните фактори върху получените ефекти, което предполага продължаване на съществуващите управленски практики (използване на изработените до момента управленски инструменти) Въз основа на средните стойности на регистрираните изменения се установи, че при управление, водещо до увеличаване на ключовите Съответно:

(а) При увеличение на коефициента на капиталовите разходи с 1,91% потенциалът за рентабилност на фирмите се увеличава с 1,73%, като преди пандемията съотношението е 1,74%:1,57%, а след пандемията: 2,11%:1,92%;

(б) С увеличаване на коефициента на оборотния цикъл с 1,14% потенциалът за рентабилност на дружествата се увеличава с 1,59%, като преди пандемията съотношенията са били 1,08%:1,44%, а след пандемията: 1,30%:1,97%;

(в) При подобрене на текущия финансов капацитет (ликвидност) с 2,91% потенциалът за рентабилност на фирмите се увеличава с 2,62%, като преди пандемията съотношенията са били 3,79%:2,87%, а след пандемията: 1,16%:2,14%;

(г) С увеличаване на дела на собствения капитал в структурата на финансирането с 1,40 % потенциалът за рентабилност на дружествата се увеличава с 2,16 %, като преди пандемията съотношенията са били 1,47 %:2,13 %, а след пандемията: 1,12 %:2,28 %.

(д) С подобряването на възвръщаемостта на собствения капитал с 1,95 % потенциалът за рентабилност на дружествата се увеличава с 2,04 %, като преди пандемията съотношенията са били 2,04 %:2,12 %, а след пандемията: 1,78 %:1,88 %.

Изучение степени взаимосвязи влияния факторов, определяющих развитие предприятия и усиление его стоимости, на уровень рыночной стоимости обследованных предприятий послужило основой для установления распределения связей, очерчивающих влияние отдельных факторов на полученные эффекты. На основе средних значений зарегистрированных изменений было установлено, что:

а) при увеличении уровня капитальных затрат на 6,27%, потенциал увеличения рыночной стоимости предприятий увеличивается на 1,76%, при этом соотношение до пандемии составляет 6,77%:2,10%, а после пандемии: 5,77%:1,08%;

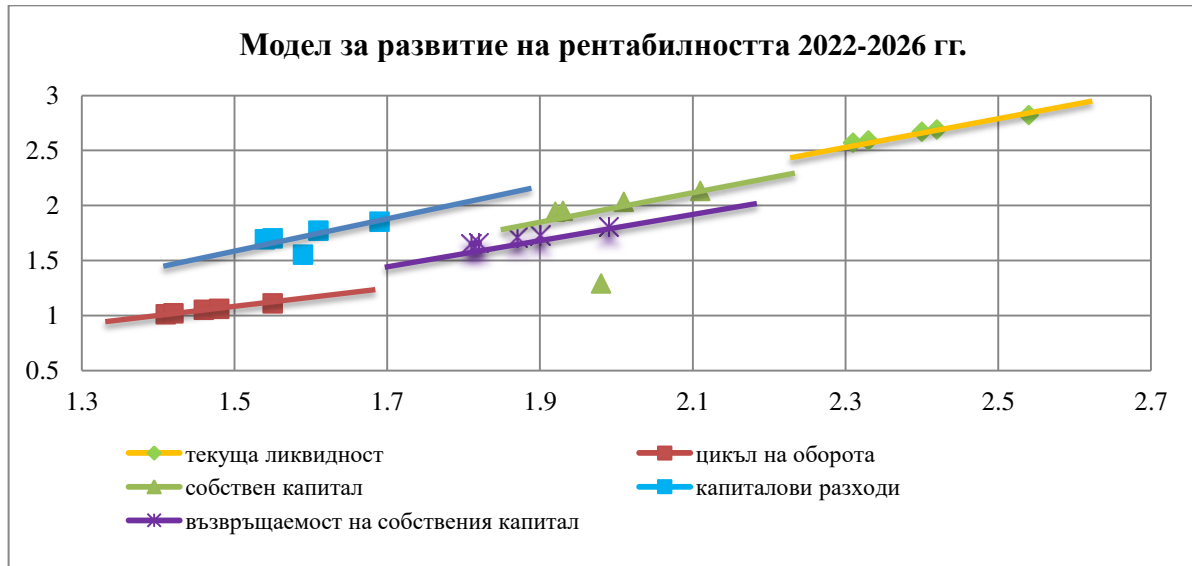
б) при увеличении коэффициента цикла оборота на 1,23% потенциал роста рыночной стоимости компаний увеличивается на 3,05%, где до пандемии соотношение было 1,18%:3,61%, а после пандемии: 1,40%:1,09%;

в) при улучшении текущих финансовых возможностей на 2,94% (ликвидность) потенциал увеличения рыночной стоимости предприятий увеличивается на 2,61%, где до пандемии соотношения были 3,47%:3,29%, а после пандемии: 2,02%:1,42%;

г) при увеличении доли собственного капитала в структуре финансирования на 1,52% потенциал увеличения рыночной стоимости компаний увеличивается на 2,64%, при этом соотношение до пандемии составляет 1,66%:3,17% и после пандемии: 1,28%:1,80%;

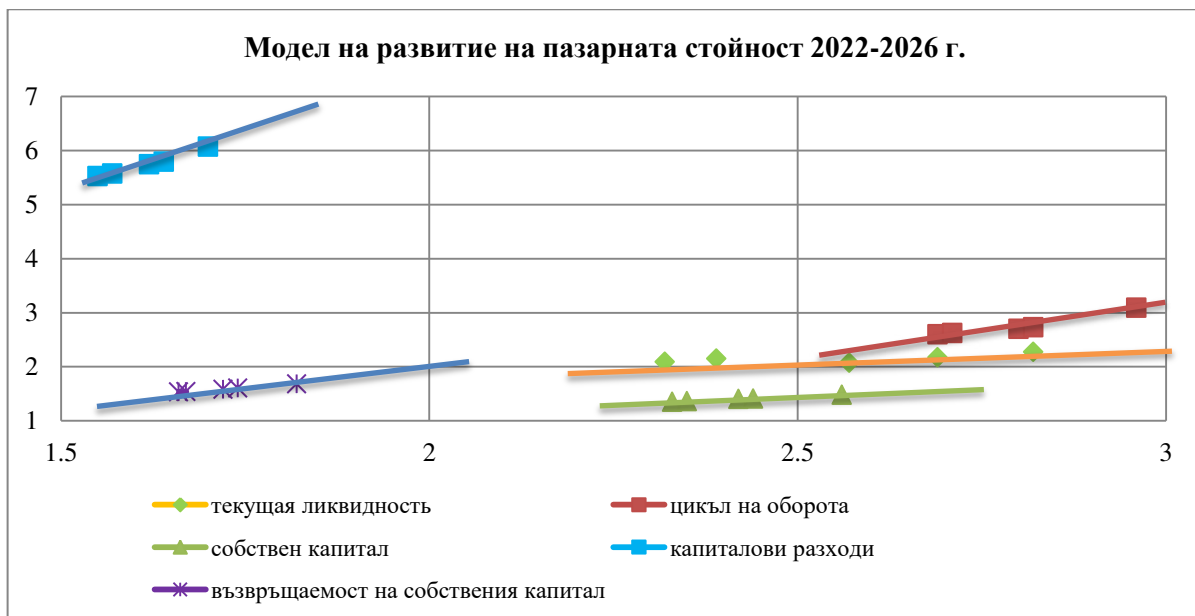
д) при улучшении рентабельности собственного капитала (ROE) на 1,69%, потенциал увеличения рыночной стоимости предприятий на 1,87%, при соотношении до пандемии 1,71%:1,97% и после пандемии: 1,64%:1,49%;

Результаты, приведенные в данном отчете, отражают средний потенциал действий, направленных на развитие, с точки зрения возможного влияния на фармацевтический рынок в Польше. Они могут оказывать поддержку в планировании развития и управления структурой, направленном на укрепление конкурентных преимуществ и увеличение стоимости, путем сосредоточения внимания на важнейших факторах создания ценности, а также путем усиления определенных аспектов управления с использованием принятых инструментов. На основе приведенных результатов были построены модели развития явлений в области потенциала доходности и рыночной стоимости исследуемых компаний под влиянием выявленных факторов, на период 2022 года - 2026 г. (рис. 2-3).



Фигура 2: Модел на развитието на явленияето по отношение на изграждането на потенциала за рентабилност на изследваните предприятия за периода 2022-2026 г. под въздействието на идентифицираните фактори. (Разходи, съвкупен подход).

Източник: Собствена разработка въз основа на собствени проучвания.



Фигура 3: Модел на развитието на явленияето по отношение на създаването на пазарна стойност на изследваните предприятия за периода 2022-2026 г. под въздействието на идентифицираните фактори. (базиран на стойност, агрегиран подход).

Източник: Собствена разработка въз основа на собствени проучвания.

Високата степен на припокриване на управленските инициативи и прилаганите управленски методи между изследваната група компании и общите резултати във фармацевтичния сектор в Полша (резултатите, представени в глава 4 на изследването), са основа за обобщаване на наблюдаваните тенденции в явленията на развитие. Следователно резултатите от въпросното проучване могат да бъдат полезни при разработването на стратегии за развитие на фармацевтичните компании в Полша или при избора на подходящи инструменти за подпомагане на управлението.

В заключение на многостранната дискуссия относно ориентацията на фармацевтичните компании в полза на стойността, която съвпада с предположенията за устойчиво фармацевтично развитие и производната фармацевтична стратегия за Европа, следва да се отбележи, че техническите и технологичните промени и модернизацията на инфраструктурата вървят ръка за ръка с подобренията във въздействието на компанията върху околната среда. Ефектът от подобренията в тази област създава аспекта на оптимизиране на производството по отношение на ресурсоемкостта (потребление на суровини, енергия, вода и т.н.) и емисиите (замърсяване, шум, миризма и т.н.). Освен това екологично ориентираните дейности са насочени по-специално към:

- (а) управление на отпадъците, с особен акцент върху събирането, изхвърлянето и използването на лекарства с изтекъл срок на годност,
- (б) използване на енергийно ефективни източници на енергия в бизнес практиките,
- (в) намаляване на опаковките (картонени кутии, блистерни опаковки),
- (г) промени в технологията на производство на решения за защита на озоновия слой на Земята,
- (д) Намаляване на емисиите на CO₂ чрез модернизиране на автомобилния парк за доставки (с цел постигане на стандарт за емисии Евро5),
- (е) намаляване на служебните пътувания в полза на достъпни комуникационни технологии,
- ж) в.

Предположенията на дружествата за оптимизация в това отношение могат да предполагат средно ниво на подобрене (в зависимост от областта) в рамките на 3-4 години.

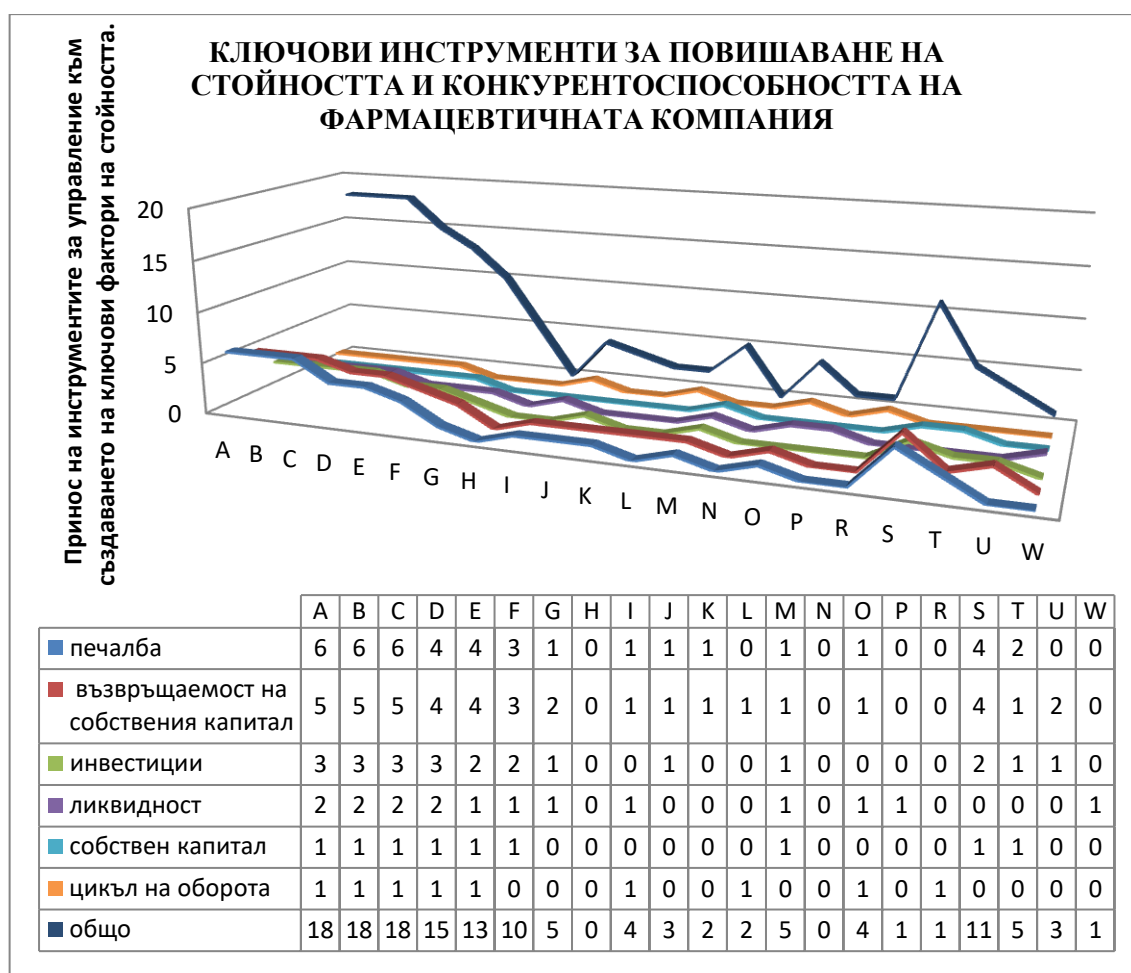
Прилагането на гореспоменатите аспекти, ръководено от загрижеността за основните социални ценности, определени в международен план, сред които е и опазването на околната среда, е решаващо условие за формиране на конкурентоспособността и стойността на съвременните нововъзникващи предприятия. Здравословното и екологосъобразно производство има шанс да се появи и развие на днешния глобален фармацевтичен пазар, а компанията, които не предприемат действия в този аспект и работят в своеобразен сблъсък със създадения социален ред, не виждат дългосрочна перспектива за работа. Зелените решения вече са абсолютна необходимост и задължение. Този контекст засилва нарастващото значение на използването на инструменти за управление на околната среда в стратегиите за управление на компанията.

Фармацевтичните компании поставят значителен акцент върху насърчаването на здравословния начин на живот и информирането на обществеността за превенцията на заболяванията, както и за методите на лечение. Значителното участие на фармацевтичните компании в образователни кампании и социални действия, насочени към превенция на заболяванията, допринася за промени в статистиката за заболяемостта и смъртността при конкретните заболявания. Горното е също така елемент, подчертан в постулатите на устойчивата фармацевтична индустрия и в разпоредбите, регулиращи последващите дейности.

Като се имат предвид регистрираните ползи за обществото, от съществено значение е тези дейности да продължат, като се обърне специално внимание на етиката при изпълнението на социалната мисия за спасяване и опазване на човешкото здраве. Трябва да се отбележи също, че достъпът до знания за наличните превантивни и терапевтични решения води до повишено потребление на лекарства. Това се отнася по-специално за групите витаминни продукти, хранителни добавки и разтвори за самолечение. Това дава възможност да се наблюдава поведението на потребителите на лекарства и да се адаптират предложенията на отделите към изявените нужди на потребителите. Горната история значително засилва значението на управлението на опита и споделянето на знания, подчертано в резултатите от проучването.

Като цяло, целта на компанията, работещи на световния фармацевтичен пазар, е да намерят безопасни терапевтични решения, които да отговарят на текущото пазарно търсене на лечения, позволявайки поток от стойност, насочен към всички заинтересовани страни в дейността на компанията. Днес - целта на Европейския съюз за създаване на силен и конкурентоспособен фармацевтичен сектор (Фармацевтична стратегия за Европа) е да се предлагат безопасни, висококачествени и ефективни лекарства. Съчетаването на бизнес аспектите с осъществяването на мисията за грижа за човешкото здраве на ниво компания е важна задача, която може да бъде подкрепена от управление, основано на стойността, с помощта на подходящо подобрени инструменти. Ключовите инструменти в подкрепа на горното несъмнено са (според резултатите от изследването) управлението на мисията и визията, управлението на мисията и визията, управлението на ключовите компетенции, управлението на знанията, както и управлението на процесите, управлението на маркетинга, управлението на марката и имиджа. Изборът на инструменти за подпомагане на процесите на управление - заедно със специфичните методи за тяхното оперативно прилагане - придобива съвсем различен характер на ниво фармацевтични компании.

Обобщая результаты исследования, следует констатировать, что тенденции изменений международного характера во многом определяют направления развития фармацевтического сектора в отдельных мировых экономиках, и в своих основных предположениях, сходятся друг с другом. Сказанное выше ставит перед предприятиями задачи управления, которые в строгом соответствии с действующими нормативными актами и мировыми тенденциями, принимают новые вызовы в области здравоохранения. Исследование, проведенное в рамках этого исследования, подтвердило общую тенденцию польских фармацевтических компаний к увеличению своей стоимости и усилению своей конкурентоспособности. Результаты исследования указывают на сильную направленность на совершенствование и развитие имеющихся технологий, инвестиции в методы и технологии, позволяющие увеличить производственные мощности и развитие производственных компетенций (в частности, в области управления логистикой), повысить операционное превосходство, развитие области исследований и разработок в направлении поиска новых веществ и внедрение инновационных препаратов. Исследование подтвердило, что данные направления отражают мировые тенденции развития фармацевтических компаний. Более того, было установлено, что эффекты в области увеличения стоимости предприятий создаются управленческой эффективностью, связанной с прибыльностью деятельности, что создает фундаментальную способность решать задачи, связанные с развитием бизнеса в связи с современными экономическими вызовами. На практике это наиболее сильно определяется следующими факторами стоимости: прибылью, нормой рентабельности капитала, инвестиционными затратами, финансовой ликвидностью и собственным капиталом - использование следующих инновационных инструментов управления в практике управления: управление на основе миссии и видения, управление ключевыми компетенциями, управление знаниями, управление процессами и - в меньшей степени - управление маркетингом, как показано на рисунке ниже.



управление чрез мисия и визия	A
управление на основните компетенции	B
управление на знанията	C
управление на процесите	D
управление на маркетинга	E
Управление на марката и имиджа	F

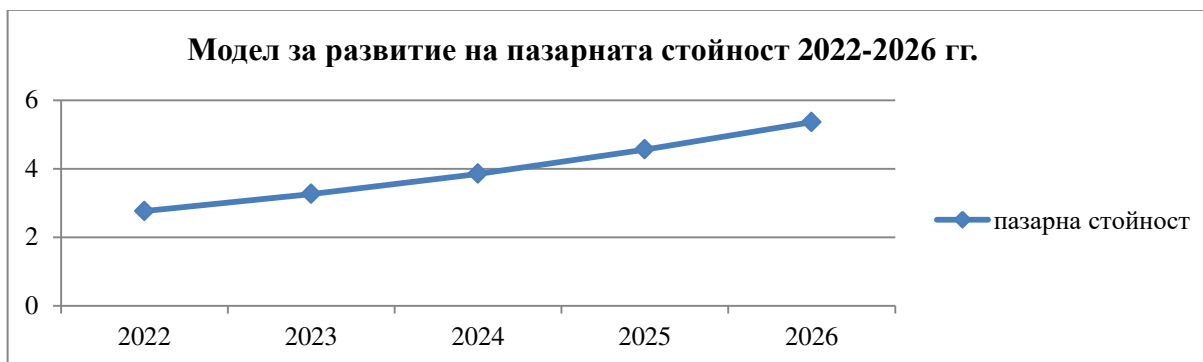
Управление на взаимоотношенията	G
сравнителен анализ	H
Управление на риска	I
Управление на промените	J
управление на качеството	K
Цялостно управление на качеството (TQM)	L
контрол на	M
стратегическа карта за оценка	N
управление на логистични процеси и продукти	O
логистичен контрол	P
управление на околната среда	R
управление на опита (споделяне на знания).	S
реинженеринг на процеси	T
аутсорсинг	U
стратегически съюзи	W

Фигура 4: Основни инструменти за повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании.

Източник: Собствена разработка въз основа на резултати от собствени проучвания

Гореспоменатите инструменти следва да се разглеждат като ключови за повишаване на стойността и конкурентоспособността на полските фармацевтични компании в контекста на глобализацията.

Проучването, заключаващо съдържанието на настоящото изследване, потвърждава наблюдаваната в практиката тенденция за промени в управленските стратегии на фармацевтичните компании по отношение на въпросите за разбирането на стойността и въвеждането на концепцията за управление на стойността в управленските механизми, които насочват компаниите към широко разбираем растеж. Това се потвърждава от модела за увеличаване на пазарната стойност на изследваните предприятия за периода 2022-2026 г. (фигура 5).



Фигура 5: Модел за развитие на пазарната стойност за фармацевтичните компании от 2022 до 2026 г. (подход, основан на стойността, обобщени).

Източник: Собствена разработка въз основа на собствени проучвания.

Съвременната концепция за стойността на предприятието свързва ефектите от нарастването на стойността с ефективността на управлението, което от своя страна представлява голямо предизвикателство в един свят, движен от турбулентността на глобалните промени. Ето защо е изключително важно да се повишат компетенциите на предприятията (включително на ръководството) в съответствие с посоката и характера на пазарното развитие. В това отношение е полезно да се придобият задълбочени познания за идентифицирането на ключовите източници на създаване на стойност (включително техните нематериални аспекти), механизмите за създаване на стойност - с особен акцент върху инструментите за управление и формулите за измерване.

Обхватът на изследването и резултатите от него допринесоха за положителната проверка на основната хипотеза на изследването и на частичните хипотези. Основният извод от проучването е, че управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании в

дългосрочна глобализирана среда, изисква - за да бъде ефективно - идентифициране на ключовите фактори за стойността и избор на подходящи инструменти за подпомагане на процесите на управление. Познанията в тази област са основа за формулиране на насоките за развитие на компаниите и за вземане на управленски решения, които осигуряват нарастване на тяхната стойност и укрепване на позициите им сред конкурентите. Представените резултати от проучването, заедно с изводите, изчерпват областта на изследване, приета в това проучване, като дават пълен отговор на тезата. В съответствие с това целите на работата се считат за постигнати.

Обобщение на работните цели

В обобщение на изложените съображения трябва да се посочи, че целта, а именно "анализ и оценка на условията на управление, ориентирани към укрепване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия в условията на глобализация, с разглеждане на иновативните инструменти, подпомагащи този аспект на управлението, както и оценка на взаимозависимостите между факторите, влияещи върху укрепването на стойността и конкурентоспособността на предприятията, като се предоставят основания за формулиране на насоките за развитие на фармацевтичните предприятия в Полша в условията на глобализация", е постигната.

Гореизложеното е подкрепено от изпълнението на частичните цели на изследването, а именно: анализ и оценка на настоящите предизвикателства пред управлението, насочващи фармацевтичните предприятия към управление, ориентирано към укрепване на тяхната стойност и конкурентоспособност (например в глава I, точка 1.1, глава V, точки 5.2 - 5.4), изясняване на определението за стойност на предприятието и нейното тълкуване на ниво предприятие, както и установяване на определение за стойност за целите на изследването (глава I, точка 1.3), анализ и оценка на (материалните и нематериалните) детерминанти, които се използват в управлението, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия в глобализирана среда (глава II, точка 1.3). 2), преглед и анализ на моделите и иновативните инструменти, използвани в областта на управлението, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия (глава II, т. 2.3, глава IV), идентифициране на модел за подпомагане на управлението, ориентирано към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия с потенциал за прилагането в икономическата практика на предприятията (глава IV, т. 2 - 4.3), идентифициране на източниците и механизмите, подкрепящи управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия (глава IV, точка 4.4, глава V, точка 5.4), формулиране на насоки за развитие на предприятията, работещи във фармацевтичния сектор в Полша, във връзка с резултатите от извършените анализи и изводите от изследователския процес (глава V, точка 5.4).

Съдържанието на дисертационния труд и изводите от него показват, че управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании в глобализираната среда в дългосрочен план, изисква идентифициране на източниците за повишаване на стойността и конкурентоспособността и избор на подходящи инструменти в подкрепа на горепосоченото управление. С оглед на множеството фактори, влияещи върху укрепването на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, е необходимо да се прилагат техники, позволяващи идентифицирането на ключовите от тях, като се осигури основа за формулиране на насоки за развитие на фармацевтичните предприятия, осигуряване на ръст на тяхната стойност и укрепване на позициите им сред конкурентите. В полза на положителното потвърждение на основната хипотеза на изследването са доказаните подхипотези. Съдържанието на дисертационния труд доказва, че стойностно ориентираният мениджмънт за укрепване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия изисква избор на концепции и инструменти, подпомагащи създаването на стойност и укрепването на тяхната конкурентоспособност - в съответствие с актуалните нужди на фармацевтичните предприятия. Освен това идентифицирането на факторите, определящи управлението, ориентирано към стойността и повишаването на конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия, е необходимо за ефективността на целта, свързана с развитието, основано на повишаването на стойността и конкурентоспособността на предприятията в този сектор.

Съдържанието на дисертационния труд доказва (по-специално глава IV - изследване), че ориентираното към стойността и конкурентоспособността управление трябва да се основава на модел за информационна подкрепа, адаптиран към настоящите управленски нужди на фармацевтичните компании в този сектор. Всичко гореизложено трябва да съвпада с държавната фармацевтична политика, която допринася за насоките за развитие на полските компании, създавайки силна основа за по-широко присъствие на световния пазар, основано на напреднали компетенции (по-специално в разработването на генерични лекарства).

Съдържанието на дисертацията доказва (по-специално глава IV - глава за изследванията), че управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността, трябва да се основава на модел за предоставяне на услуги, адаптиран към настоящите управленски нужди на фармацевтичните компании. Пространството за намиране и избор на подходящи инструменти за подпомагане на

управленските процеси в това измерение създава редица бизнес предизвикателства, свързани с микро- и макросредата на компаниите.

От особено практическо значение в областта на подпомагането на процесите на управление следва да бъдат инструментите, свързани с областите, управление на основните компетенции, управление на знанията, управление на мисията и визията и управление на процесите, но има и значителен дял на управлението на промените, управлението на взаимоотношенията, управление и управление на логистичните процеси и продукти.

Глава V от изследването подкрепя твърдението, че основата за определяне на насоките на развитие на полските фармацевтични предприятия, работещи в условията на глобализация, трябва да бъдат резултатите от правилно проведени анализи, включително моделиране на развитието на явленията.

Обхватът (многостранный характер) на проведеното изследване и разнообразният характер на изходните материали очертава значението на качеството на изследователския механизъм, включващ необходимостта да се направят констатации в съответствие с набор от критерии, определени за тази цел, и с позоваване на подходящо подбран, разнообразен инструментариум (анкетно проучване, изследване с помощта на техники за икономически и финансов анализ), за да се гарантират правилни оценки и заключения.

Изборът на изследователски инструментариум гарантира еднозначност на резултатите, като елиминира потенциалната субективност на констатациите при оценката на ефектите от управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността. Изложеното по-горе позволи да се моделират надеждни прогнози за развитието на явленията и да се формулират по същество насоките за развитие на предприятията, работещи във фармацевтичния сектор в Полша в условията на глобализация.

Правилната оценка на явленията и в резултат на това правилните заключения се определят от възприетата методология на изследване. Призмата на търсенето на отговори в темата на изложените тези създава рамката на необходимия методологически семинар, а в рамките на настоящия дисертационен труд беше необходимо да се поддържат принципи, позволяващи коректна интерпретация на анализиранията явления и прогнозиране на тенденциите на тяхното развитие. Предвид гореизложеното, изследователските хипотези на дисертацията трябва да се считат за положително потвърдени.

Научен принос:

1. Изследванията в дисертационния труд допринасят за запълване на теоретичните празноти в изясняването и интерпретирането на понятието "стойност на предприятието" в икономическата практика на компаниите и за наличието на структурирано знание в областта на актуалните предизвикателства пред мениджмънта - насочване на компаниите към стойностно ориентиран мениджмънт и в областта на ключовите инструменти, захранващи сферата на стойностно ориентиран мениджмънт и повишаването на конкурентоспособността на фармацевтичните компании. Това е постигнато чрез добавяне на теоретични възгледи за стойността и за използването на управленски методи за нейното повишаване.

2. Изследването, изпълващо съдържанието на дисертационния труд, дава знания в областта на направленията на приложение на ключови управленски инструменти, влияещи върху резултатите върху стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия. Изложеното по-горе даде възможност да се изградят модели на развитието на явленията в областта на промените в стойността на фармацевтичните предприятия през тригодишния период (2021-2023 г.). Резултатите от това изследване могат да бъдат адаптирани към учебния процес.

Принос към методологията:

1. Разработване на модел за оценка на методите за управление на фармацевтичните предприятия и факторите, повишаващи тяхната конкурентоспособност. Горното е реализирано чрез авторската формула за оценка на ефектите върху дейността в съответствие с цикъла от оперативни събития, формиращи цикъла на стойността и конкурентоспособността, както и формулата за подкрепа на управлението, насочено към укрепване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия. Практическото значение и логическата последователност на двете формули бяха потвърдени от емпирични изследвания.

2. За първи път в процеса на идентифициране на управленските инструменти, влияещи върху резултатите, стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании в периода 2015-2021 г., е предложен и използван собствен подход за измерване на факторите за създаване на стойност и резултатите, влияещи върху стойността на предприятието, чието практическо и логическо приложение е потвърдено чрез емпирични изследвания.

Принос към практиката:

1. Разработване на модел за оценка на управленските практики на фармацевтичните компании и на факторите, които повишават тяхната конкурентоспособност. Всичко гореизложено е реализирано чрез авторската формула за оценка на въздействието върху дейностите според цикъла от оперативни събития, които формират цикъла на стойността и конкурентоспособността, както и чрез формулата за подпомагане на

управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните предприятия. Практическото значение и логическата последователност на двете формули бяха потвърдени по време на емпиричното изследване. Изследването синтезира система от източници и инструменти в подкрепа на управлението, насочено към повишаване на стойността и конкурентоспособността на фармацевтичните компании в периода 2015-2021 г., като предоставя практически знания, полезни за вземането на ефективни решения на ниво икономически живот,

2. Изследването обобщава формалните, правните и пазарните изисквания, формиращи реалността на функционирането на предприятията от фармацевтичния сектор в Полша в условията на глобализация, както и синтезира тенденциите на промените във фармацевтичния сектор и формулира насоките на развитие на предприятията, функциониращи във фармацевтичния сектор в Полша в условията на глобализация, засилвайки необходимостта от ориентиране на управленските процеси към укрепване на стойността и конкурентоспособността и от използване на инструменти, подпомагащи управленските процеси в практиката.

СПИСЪК НА ПУБЛИКУВАНИТЕ ТРУДОВЕ, СВЪРЗАНИ С ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИЯТА

Научни монографии:

1. Хомач-Пержецка Е., "Капитал знаний в формировании стоимости современных предприятий", Научное издательство Академии Якуба з Парадыжа в Гожуве Великопольском, Гожув Великопольский 2020, (с. 1-134), ISBN:978-83-66703-10-0.
2. Хомач-Пержецка Е., „Инвестиционная деятельность в социально-экономическом измерении”, Научное издательство Академии Якуб из Парадыжа в Гожуве Велькопольском, Гожув Влкл., 2022, (с. 1-139). ISBN: 978-83-66703-84-1

Научни монографии - редакция:

1. Бычковска М., 1. Хомач-Пержецка Е., Межеевска А. (ред.) „Современная экономика - вызовы, дилеммы, перспективы развития”, Академия И. Якуба из Парадыжа в Гожуве Велькопольском, Гожув Влкл., том 1, 2021 (с. 1-161). ISBN 978-83-66703-65-0
2. Бычковска М., 1. Хомач-Пержецка Е., Межеевска А. (ред.) „Современная экономика - вызовы, дилеммы, перспективы развития”, Академия И. Якуба из Парадыжа в Гожуве Велькопольском, Гожув Влкл., том 2, 2022 (с. 1-245). ISBN 978-83-66703-65-0

Заглавия в научни монографии:

1. Хомач-Пержецка Е, „Управление капиталом предприятия с использованием инструмента контроллинга” [в:] „Исследования и работы экономического факультета, избранные аспекты финансов” № 14 (2017), Академия И. Якуба из Парадыжа в Гожуве Велькопольском, Гожув-Велькопольский, 2017 г., (ок. 23-34), ISBN: 978-83-63134-38-9 (ряд), ISSN: 978-83-65466-32-7.
2. Хомач-Пержецка Е, „Контроль инвестиционной деятельности - контроль источника приумножения капитала” [в:] „Исследования и работы экономического факультета, отдельные аспекты бухгалтерского учета и финансов” № 16 (2018), Академия И. Якуба из Парадыжа в Гожуве Велькопольском, Гожув-Велькопольский, 2018 (ок. 41-53). ISBN: 978-83-63134-38-9 (ряд), ISSN: 978-83-65466-52-5.
3. Хомач-Пержецка Е, „Капитал как детерминанта проконкурентной деятельности предприятия” [в:] „Менеджмент и финансы Обучение в Познанской школе банковского дела, Современные тенденции в управлении человеческими ресурсами в условиях трансформации рынка труда. Возможности и угрозы”, № 14/2018, Познань 2018 (с. 13-24), ISSN:2084-0152.
4. Хомач-Пержецка Е, „Функциональный контроллинг в управлении капиталом предприятия» [в:] «Современные системы управления», Научный вестник Военно-технического университета, Выпуск 13 (2018) № 1 (I-III), Варшава 2018, (с. 63-75), ISSN: 1896-9380.
5. Хомач-Пержецка Е, „Сила капитала как детерминанта инновационности компании” [в:] „Современные системы управления”, Научный ежеквартальный журнал Военно-технического университета, Выпуск 13 (2018) № 3 (VII-X), Варшава 2018, (с. 195-207). ISSN: 1896-9380.
6. Хомач-Пержецка Е, „Умные города – столица будущего» [в:] „Идея умного города в средних городах”, под ред. В. Янушкевича, М. Цивинского, М. Хойнацки, Академия И. Якуба из Парадыжа в Гожуве Велькопольском, Гожув-Велькопольский 2019, (с. 47-64), ISBN:978-83-65466-74-7.
7. Хомач-Пержецка Е, „Капитал и инвестиции и эффективность управления” [в:] „Исследования и работы экономического факультета, Эффективность управления современными организациями - отдельные аспекты”, № 17 (2019), Академия И. Якуба из Парадыжа в Гожуве Велькопольском, Гожув-Велькопольский, 2019, (ок. 29-44), ISBN: 978-83-63134-38-9 (ряд), ISSN: 978-83-65466-61-7.
8. Хомач-Пержецка Е, „Инновации - капитал будущего бизнеса” [в:] Управление инновациями на предприятии. Новости исследований, под редакцией Р. Тылжановского, Издательство ТНОиК "Дом организаторов", Торунь 2020, (с. 13-27), ISBN:978-83-7285-915-0.

9. Хомач-Пержецка Е., "Иностранный капитал в финансировании деятельности компании - лизинг" [в:] Роль капитала в развитии организации, З. Годек, А. Кучинский (ред.), Академия им. Якуб из Парадижа в Гожув-Велькопольском, Гожув-Велькопольский, 2019 г. (ок. 25–38) ISBN:978-83-65466-88-4
10. Хомач-Пержецка Е., „Финансовая ликвидность в анализе риска банкротства современных предприятий” [в:] Феномен банкротства в современной экономике, З. Глодек, А. Кучинский (ред.), Akademia im. Яков из Парадижа в Гожув-Велькопольском, Гожув-Велькопольский, 2020, (ок. 9-22), ISBN:978-83-66703-40-7.
11. Хомач-Пержецка Е., „Предпринимательство в свете экономических вызовов в эпоху пандемии коронавируса – кибербизнес”, Академия И. Якуба из Парадижа в Гожув-Велькопольском, Гожув-Влп., 2021 (с. 125-138), ISBN 978-83-66703-46-9.
12. Хомач-Пержецка Е., E. Chomać-Pierzecka, „Бизнес в сети в современных экономических реалиях”, [в:] Сборник материалов Международной конференции 14 декабря 2021 г. „Цифровая экономика: новая архитектура бизнеса и трансформация компетенций”, Караганда, Казахстан 2021, (с. 118-122). ISBN 978-9965-39-895-5.
13. Хомач-Пержецка Е., Собчак А. „The problem of bankruptcy in the modern Economy” [в:] Развитие организации в свете современных социально-экономических условий, Выд. Наука. IVG, Варшава, 2022 г. (ок. 109–124), ISBN 978-83-962243-1-6.
14. Хомач-Пержецка Е., Собчак А., Дискриминационные модели измерения риска банкротства предприятий [в:] Избранные проблемы управления рисками [в:] Избранные проблемы управления рисками, Z. Godek, A. Kuciński, M. Trocka (ред), Академия Якуб из Парадижа в Гожув-Велькопольски, Гожув-Велькопольски, 2022, (с. 9 – 22), ISBN:978-83-66703-82-7.
15. Хомач-Пержецка Е., Собчак А., Управление кадровой функцией как формула поддержки управления на современном предприятии, [в:] Тенденции и развитие инновационной политики в образовании (теория и практика), под ред. Е. Танкова, Выд. Наука. ИБГ Сп. з о.о., Warszawa 2022, (с. 101-107), ISBN: 978-83-962243-3-0.

Статьи в научни списания:

1. Урбанчик Э., Хомач-Пержецка Е., Измерение рыночной стоимости через призму функциональных направлений компании” [в:] Научные труды Щецинского университета, Финансы, финансовые рынки, страхование № 23(577), Научное издательство Щецинского университета, Щецин, 2009 г., (с. 119-126), ISSN:1640-6818, ISSN: 1733-2842.
2. Урбанчик Э., Хомач-Пержецка Е., „Детерминанты роста стоимости фармацевтической компании - результаты исследований» [в:] Научные труды Щецинского университета, Финансы, финансовые рынки, страхование № 24 (578), Щецин 2009, (с. 417-426), ISSN: 1640-6818, ISSN: 1733-2842.
3. Хомач-Пержецка Е., „Управление логистикой в аспекте увеличения стоимости компании” [в:] Научные труды Щецинского университета, Финансы, финансовые рынки, страхование № 36(636), Научное издательство Щецинского университета, Щецин 2010, (с. 253 – 259), ISSN:1640-2751, ISSN:1733-2842.
4. Хомач-Пержецка Е., „Фактор конкуренции в стратегии, направленной на повышение стоимости компании” [в:] Научные труды Щецинского университета, Финансы, финансовые рынки, страхование № 36(636), Научное издательство Щецинского университета, Щецин 2010, (с. 245-252), ISSN:1640-2751, ISSN:1733-2842.
5. Хомач-Пержецка Е., „Эндогенные факторы роста стоимости предприятия” [в:] Научные труды Щецинского университета, Финансы, финансовые рынки, страхование № 46(685), Научное издательство Щецинского университета, 2011, (с. 351-358), ISSN:1640-6818, ISSN:1733-2842.
6. Хомач-Пержецка Е., „Вероятностный подход к количественным методам анализа стоимости предприятия” [в:] Научные статьи Щецинского университета, Финансы, финансовые рынки, страхование № 47(686), Издательство Щецинского университета, Щецин 2011, (с. 11- 24), ISSN:1640-6818, ISSN:1733-2842.
7. Хомач-Пержецка Е., „Контроллинг на предприятии – управление, ориентированное на рост” [в:] „Учебно-методические работы экономического факультета. Избранные аспекты финансов и финансовых рынков” № 8 (2015), Издательство Государственной высшей профессиональной школы в Гожув-Велькопольском, Гожув Влп., 2015 (с. 65-75), ISBN: 978-83-63134-38-9 (ряд), ISBN: 978-83-89682-30-7.
8. Хомач-Пержецка Е., "Исследования и работы экономического факультета, науки в бизнес-практике", №10 (2016), часть. 2, Издательство Государственной высшей профессиональной школы в Гожув-Велькопольском, Гожув-Влп., 2016 (с. 23-33), ISBN: 978-83-63134-38-9 (ряд), ISBN: 978-83-65466-02-0.
9. Хомач-Пержецка Е., „Эффективность ведения бизнеса и эффективность оборота капитала в свете действующей налоговой системы в Польше” [в:] „Исследования и работы экономического факультета, Сотрудничество между наукой и бизнесом как платформа для обмена опытом”, № 13 (2017) часть I, Издательство Академии Иакова Парадижского в Гожув-Велькопольском, Гожув Влп., 2017, (с.7-18), ISBN: 978-83-63134-38-9 (ряд), ISSN: 978-83-65466-29-7.

10. Хомач-Пержецка Е., Сила капитала как детерминанта инновационности компании, [в:] «Современные системы управления», Научный ежеквартальный журнал Военно-технического университета, Выпуск 13 (2018) № 3 (VII-X), Варшава 2018, (с. 199-211), ISSN 1896-9380.
11. Хомач-Пержецка Е., „TQM как источник вдохновения для инновационной торговли капиталом” [в:] Исследования и работы экономического факультета № 1 (2019), Wydawnictwo Naukowe Akademia im. Якуб из Парадижа в Гожув Влкл., Гожув Влкл., 2019, (ок. 31-45), ISBN: 978-83-65466-59-4, ISSN: 2657-6821.
12. Хомач-Пержецка Е., Влияние капитала и инноваций на конкурентоспособность предприятий в меняющейся Европе» [в:] «Глобализация государства и личности», № 4(24) 2019, Международный научный журнал, Свободный университет Варны, (с. 59 -77), ISSN:2367-4555.
13. Хомач-Пержецка Е., Капитал в деятельности компаний» [в:] «Глобализация государства и личности», № 2(22) 2019, Международный научный журнал, Свободный университет Варны, (с. 91-104), ISSN:2367-4555.
14. Хомач-Пержецка Е., „Контролинг ценностей” [в:] „Глобализация государства и личности”, № 1(25) 2020, Международный научный журнал, Варненский свободный университет, (с.97-114), ISSN: 2367-4555.
15. Хомач-Пержецка Е., Общественный капитал - альтернативный источник финансирования современного бизнеса” [в:] Глобализация государство и личность, № 1(27) 2021, Международный научный журнал, Варненский свободный университет, (с. 64-77), ISSN:2367-4555.
16. Хомач-Пержецка Е., „Стоимость как экономическая категория в свете неоднозначности понятия стоимости”, Язык. Религиозная идентичность № 2(24)Б, Академия им. Якуб из Парадижа в Гожув Велькопольском, Гожув Влкл., 2021 (ок. 155-166), ISSN 2083-8964.
17. Хомач-Пержецка Е.,; Кокил, А.; Рогозинска-Митрут, Ю.; Собчак, А.; Собон, Д.; Стасяк, Й. Анализ и оценка фотоэлектрического рынка в Польше и странах Балтии. Энергии 2022, 15, 669. <https://doi.org/10.3390/en15020669>. **SCOPUS**.
18. Хомач-Пержецка Е., Собчак, А., Собонь, Д. Рынок ветроэнергетики в Польше на фоне стран, граничащих с Балтийским морем, в эпоху пандемии COVID-19. Энергии 2022, 15, 2470. <https://doi.org/10.3390/en15072470>. **SCOPUS**.
19. Хомач-Пержецка Е., Собчак, А., Собонь, Д., Потенциал и развитие геотермальной энергии в Польше и странах Балтии – отдельные аспекты, Energies 2022, 15, 4142. <https://doi.org/10.3390/en15114142>, **SCOPUS**.
20. Хомач-Пержецка Е., Собчак А., Собонь Д., Стасяк Ю., Развитие рынка электронной коммерции в Польше и странах Балтии, Журнал европейских исследований, том XXV, выпуск 2, 236-246, 2022, DOI: 10.35808/ersj/2918, **SCOPUS**.
21. Хомач-Пержецка Е., Собчак А., Кокель А. Розичка, М., Стасяк, Дж. „Собонь Д., Экономика использования биоразлагаемых компонентов в производстве биогаза на примере Польши и Германии”, Энергетика 2022, 15, 5239. <https://doi.org/10.3390/en15145239>. **SCOPUS**.
22. Хомач-Пержецка Е., Собчак, А., Урбанчик, Э., „Рынок возобновляемых источников энергии и общественная осведомленность об экологических и экологических условиях передачи энергии в Польше и Литве”, Energies 2022, 15, 5461. <https://doi.org/10.3390/en15155461>. **SCOPUS**.
23. Хомач-Пержецка Е., Кокил, А., Рогозинска-Митрут, Ю., Собчак, А., Собон, Д., Стасяк Й., „Гидроэнергетика на энергетическом рынке Польши и стран Балтии в свете проблем устойчивого развития – обзор текущего состояния и потенциала развития.”, Энергии 2022, 15, 7427. <https://doi.org/10.3390/en15197427>. **SCOPUS**.
24. Хомач-Пержецка Е., Кокил, А., Рогозинска-Митрут, Ю., Собчак, А., Собон, Д., Стасяк, Ю., „Гидроэнергетика на энергетическом рынке Польши и стран Балтии в свете устойчивого развития – обзор текущего состояния и потенциала развития.”, Энергии 2022, 15, 7427. <https://doi.org/10.3390/en15197427>. **SCOPUS**.
25. Хомач-Пержецка Е., Гасински, Х., Рогозинска-Митрут, Ю., Собон, Д., Зупок, С., „Обзор отдельных аспектов развития рынка ветроэнергетики в Польше и Литве перед лицом текущих вызовов”. Энергии 2023, 16, 473. <https://doi.org/10.3390/en16010473>. **SCOPUS**.
26. Хомач-Пержецка Е., „Фармацевтические компании в свете идеи устойчивого развития - анализ отдельных аспектов устойчивого управления”. Устойчивое развитие 2023, 15, 8889. <https://doi.org/10.3390/su15118889>. **SCOPUS**.