

УДК: 339.18:615.1:65.018

О. В. Посилкіна<sup>1</sup>, О. Ю. Горбунова<sup>1</sup>, Ю. Є. Новицька<sup>2</sup><sup>1</sup>Національний фармацевтичний університет<sup>2</sup>Донецький національний медичний університет ім. М. Горького

## ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТРЕНДІВ ДИСТРИБ'ЮЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ У ФАРМАЦІЇ

*У статті досліджено сучасні тенденції та особливості вітчизняної дистрибуції, обґрунтовано актуальність проблеми оптимізації управління запасами в оптовій ланці фармацевтичного сектору з використанням логістичного підходу. Проведено узагальнення факторів впливу на політику управління товарними запасами, досліджено інструментарій управління товарними запасами на оптових фармацевтичних підприємствах.*

*Ключові слова:* дистрибуція, запаси, лікарські засоби, оптове фармацевтичне підприємство, управління запасами.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Діяльність оптових компаній на фармацевтичному ринку України як і функціонування інших його суб'єктів відрізняється високим рівнем складності та відповідальності, що пов'язано зі специфікою лікарських засобів (ЛЗ) як товару. Велика кількість обмежень, пов'язаних із специфічними вимогами до зберігання, транспортування, складування запасів ЛЗ, складність процесу обліку ЛЗ, наявність на ринку контрафактної продукції, висока залежність від виробничих планів та потужностей, недостатнє впровадження інтегрованих інформаційних систем обліку переміщення готової продукції, експансія аптечних мереж, що бажають налагоджувати прямі зв'язки з виробниками, а також складнощі, пов'язані із документальним супроводженням, сертифікацією та ліцензуванням значно ускладнюють діяльність та підвищують рівень конкуренції на оптовому фармацевтичному ринку.

Таким чином перед дистрибуторськими компаніями постає питання обґрунтування та вибору найбільш ефективних підходів, інструментів та методів управління товарними запасами, оптимізації діяльності, зниження витрат з метою посилення конкурентних позицій.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Критичний аналіз публікацій із управління запасами в оптовій ланці фармацевтичного логістичного ланцюга свідчить про різновекторність проблем, що розглядаються в межах цього наукового напрямку.

Найбільш помітні наукові дослідження з управління запасами в дистрибуції в умовах фармацевтичного ринку належать Громовику Б. П., Гудзенку О. П., Мнушко З. М., Посилкіній О. В., Толочку В. М., Трохимчуку В. В., Барнатович С. В., Дороховій Л. П., Сагайдак-Нікітюк Р. В., Куценко С. А.

Розробки щодо організації закупівлі ЛЗ оптовими компаніями з використанням експертно-аналітичного методу та логістичного підходу наведено в роботах [8, 12].

Використання економіко-математичного моделювання за критеріями обслуговування з метою диференціації аптек-замовників оптових фармацевтичних фірм подано в дослідженні [5]. Вдосконалення моделей взаємодії оптових фармацевтичних підприємств (ОФП) та аптечної мережі за допомогою визначення та встановлення цінових знижок обґрунтовано в роботі [6].

Оскільки розвиток та впровадження ІТ-технологій стає невід'ємною складовою успішного функціонування фармацевтичних компаній, налагодження ефективного управління запасами

© О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова<sup>1</sup>, Ю.Є. Новицька<sup>1</sup>, 2012

ЛЗ. Суттєву практичну значимість мають дослідження [2, 14, 19].

У деяких літературних джерелах як перспективний напрямок управління запасами поряд з логістичною концепцією розглядається маркетинговий підхід [3, 4, 7, 9]. Так, в роботі [4] як фактор підвищення ефективності діяльності ОПФ досліджується інструментарій PR. А у роботі [7] запропоновано алгоритм аналізу маркетингової діяльності ОПФ та обґрунтовано резерви її покращення.

Проблеми організації складського господарства, оптимізації, нормування раціонального використання складських площ, удосконалення транспортування ЛЗ ОПФ розглядаються в роботах [11, 15, 17, 18, 20].

Необхідність оптимізації організаційного забезпечення для удосконалення управління запасами на фармацевтичному ринку досліджено в роботах [10, 16].

Процесна модель наскрізного управління товарорухом в комунальних фармацевтичних підприємствах (ФП) з використанням маркетинго-логістичного підходу висвітлена в роботі [1].

#### **ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ**

Таким чином, з огляду на проведений аналіз, можна зробити висновок, що питання управління запасами ЛЗ в дистриб'юторських ланцюгах вітчизняного фармацевтичного ринку широко розглядаються у науковій літературі.

Проте слід зазначити, що сучасні зміни кон'юнктури фармацевтичного ринку в Україні, зміни у підходах до ведення бізнесу, посилення вимог та контролю за діяльністю оптових операторів ринку вимагають детального вивчення та дослідження майбутніх перспектив та нових тенденцій у вітчизняній дистриб'юції. Це дозволить обґрунтувати найбільш доцільні підходи до управління запасами у фармації та підвищити ефективність діяльності вітчизняних дистриб'юторів оптової ланки фармацевтичного ланцюга.

#### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою дослідження є аналіз сучасних трендів розвитку оптового фармацевтичного ринку в Україні, визначення факторів впливу на ефективність та результативність діяльності дистриб'юторських компаній та визначення перспективних підходів до управління товарними запасами в дистриб'юції ЛЗ.

#### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Проведені дослідження, узагальнення статистичних та літературних даних дозволили виділити основні тенденції у розвитку оптової ланки фармацевтичного ринку України (рис. 1).

#### **СУЧАСНІ ТРЕНДИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДИСТРИБ'ЮЦІЇ В УКРАЇНІ**

- концентрація оптового фармацевтичного ринку;
- зростання тиску з боку контролюючих організацій;
- продовження процесу сегментації підходів до розвитку ОПФ;
- створення додаткових складських площ;
- автоматизація процесів складування;
- зниження рентабельності бізнесу;
- зростання уваги до логістизації процесів управління запасами;
- розвиток процесів вертикальної інтеграції та створення власних роздрібних мереж виробниками ЛЗ;
- впровадження ІТ-технологій, удосконалення інформаційного забезпечення діяльності;
- підвищення частки локальних оптових компаній;
- розвиток логістичної інфраструктури;
- інтеграція бізнес-процесів для покращення управління запасами.

**Рис. 1.** Узагальнення основних тенденцій розвитку вітчизняної фармацевтичної дистриб'юції

З огляду на проведені дослідження, можна зробити висновок про посилення логістичної складової у діяльності ОПФ в Україні. Слід зазначити, що серед науковців існує думка про те, що дистриб'ютори – це логісти із розширеними функціями маркетингу [13].

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що для ОПФ на перший план сьогодні виходять функції обслуговування клієнтів та управління запасами, підвищуються вимоги до рівня сервісу з боку дистриб'юторів та роль цього фактору для клієнтів ОПФ. Отже, сталість взаємовідносин між суб'єктами фармацевтичного ринку та їх партнерський характер виходять на перший план, конкурентна боротьба за окремими критеріями стає одним із ключових факторів формування попиту споживачів та пропозиції продавців.

У таблиці 1 наведено результати анкетування експертів щодо важливості основних критеріїв вибору контрагентів як з боку оптової ланки, так і з боку суб'єктів роздрібною торгівлі ЛЗ. В якості експертів виступали керівні кадри

оптової й роздрібною ланки вітчизняного фармацевтичного ринку.

Таблиця 1

**АНАЛІЗ ВАГОМОСТІ КРИТЕРІЇВ ВИБОРУ КОНТРАГЕНТІВ У ФАРМАЦІЇ**

№ з/п	Критерій вибору	Суб'єкти оптової торгівлі ЛЗ	Суб'єкти роздрібною торгівлі ЛЗ
1	Ціна	0,18	0,24
2	Асортимент	0,09	0,19
3	Логістичне обслуговування	0,23	0,21
4	Якість документального супроводження	0,09	0,175
5	Пільги (знижки, відтермінування платежів та ін.)	0,21	0,13
6	Фінансовий стан	0,05	0,005
7	Імідж	0,15	0,05
8	ВСЬОГО	1	1

На підставі отриманих даних можна зробити висновок, що для фармацевтичних дистриб'юторів при роботі з постачальниками найбільш вагомими є критерії, пов'язані із наданими знижками та іншими пільгами, а також

важливе місце відіграє імідж підприємства-виробника.

Інша ситуація спостерігається у дистриб'юторів при роботі з їх клієнтами – суб'єктами роздрібною торгівлі. Тут на перший план виходять фактори цін та асортименту ЛЗ. У свою чергу аптечні мережі при виборі дистриб'юторів також приділяють найбільшу увагу рівню документального супроводження поставок ЛЗ. Стабільно високе значення як з боку оптової, так і з боку роздрібною ланки сьогодні надається рівню логістичного обслуговування.

Отже можна зробити висновок про необхідність подальшого посилення уваги до впровадження логістичних інструментів та технологій в діяльність дистриб'юторської ланки вітчизняного фармацевтичного ринку.

У зв'язку з цим актуалізується проблема підвищення ефективності та якості управління товарними запасами в ОФП. Адже логістика розглядається, перш за все, як система управління потоковими процесами, що спрямовані на збалансований менеджмент потоків ЛЗ та інформаційних й фінансових ресурсів, які їх супроводжують. А з огляду на особливості ЛЗ як товару,

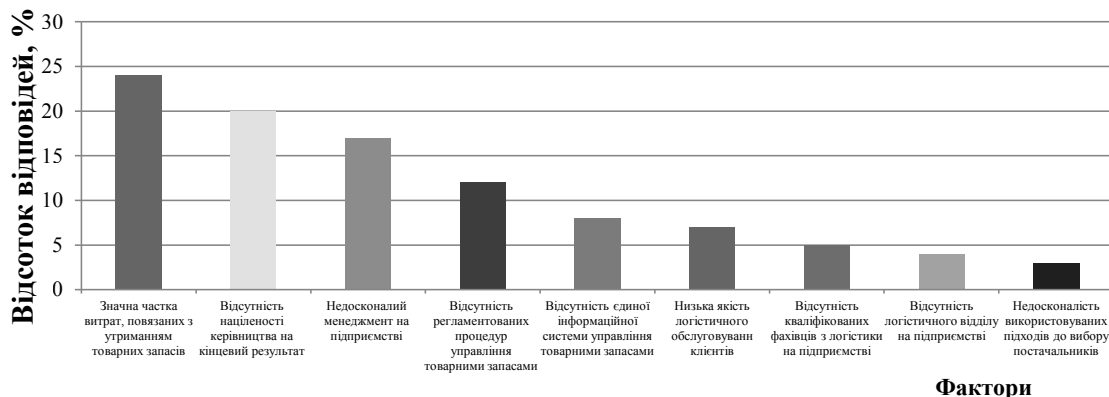


Рис. 2. Аналіз факторів, що чинять негативний вплив на політику управління товарними запасами на ОФП

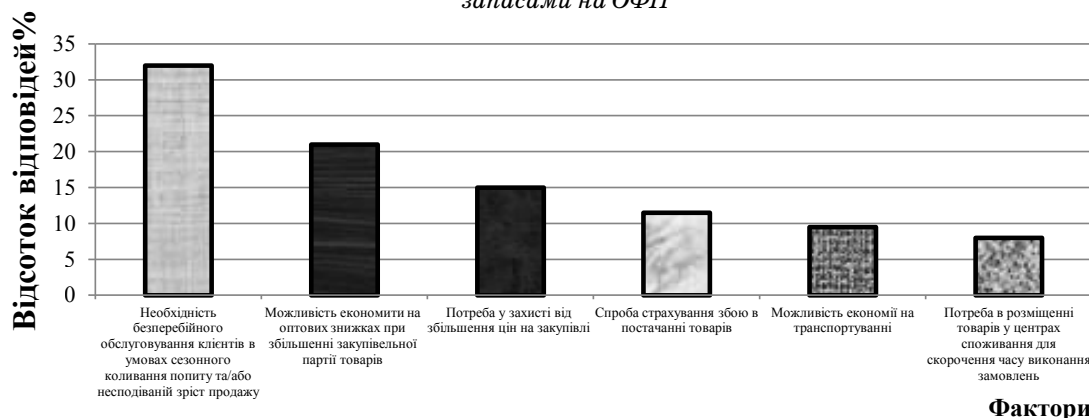


Рис. 3. Гістограма розподілу за значимістю причин формування товарних запасів на ОФП

ця функція набуває в діяльності дистриб'юторів особливого значення.

З метою більш детального дослідження проблем та вузьких місць в управлінні запасами в оптовій ланці вітчизняного фармацевтичного сектору було проведено анкетування серед провідних фахівців таких крупних оптових фармацевтичних фірм як ТОВ «Сарепта», ТОВ «Донбаська фармацевтична компанія», ТОВ «ІКВЕЛ» та ін.

Інтерпретація результатів дослідження наведена на рисунках 2-3.

Таким чином, стає зрозумілим, що в сучасних умовах величина витрат, пов'язаних з утриманням запасів ЛЗ на вітчизняних ОФП, є значною (рис. 2), а це суттєво погіршує ефективність діяльності оптових компаній. У той самий час, однією з головних причин формування значної кількості товарних запасів в оптовій ланці є необхідність безперервного обслуговування клієнтів (рис. 3), що в свою чергу, є однією з умов підвищення та утримання конкурентоспроможності ОФП.

Отже постає необхідність пошуку балансу у задоволенні інтересів ОФП та роздрібної ланки фармацевтичного ринку як суб'єктів господарювання та, одночасно, задоволення інтересів кінцевих споживачів ЛЗ шляхом своєчасного їх забезпечення якісними та доступними за ціною ЛЗ.

Одним із можливих варіантів вирішення зазначеної проблеми є впровадження обґрунтованих методів збалансованого управління товарними запасами ЛЗ та впровадження чітко регламентованих процедур поводження з ними в оптовій ланці відповідно до вимог менеджменту якості (процесна організація та документування операцій, належне ресурсне забезпечення, обґрунтована система показників вимірювання якості процесів зберігання, складування, транспортування, постійне поліпшення якості та ін.).

#### **ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК**

Таким чином, в сучасних умовах актуалізується проблема управління товарними запасами в ОФП з використанням логістичного підходу, що дозволить скоротити витрати на зберігання запасів, підвищити рівень та якість логістичного обслуговування клієнтів, а також створить передумови для переходу вітчизняних оптовиків на міжнародні стандарти якості та до належної практики дистрибуції (GDP). Отже, з огляду на отримані результати щодо сучасних тенденцій розвитку дистрибуції та особливостей управління товарними запасами на вітчизняних ОФП, є доцільним розробити збалансовану модель управління запасами ЛЗ та удосконалити сис-

тему критеріїв оцінки ефективності управління запасами з огляду на вимоги міжнародних стандартів якості.

#### **ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ**

1. Барнатович С.В. Удосконалення процесу товароруху в комунальних фармацевтичних підприємствах за умов упровадження менеджменту якості / С.В. Барнатович, О.Ю. Горбунова // *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. – №3(11). – 2010. – С. 30 – 34.
2. Громовик Б. П. Логистические информационные технологии // *Провизор*. – 2002. – № 6. – С. 11-15.
3. Гудзенко О. П. Регіональне виробництво лікарських засобів та маркетинг у сучасних умовах / О. П. Гудзенко, С. В. Барнатович // *Фармацевтичний журнал*. – 2005. – № 4. – С. 55-58.
4. Гудзенко О. П. Служба Public Relation у світі ефективної діяльності фармацевтичних фірм / О. П. Гудзенко, О. Д. Немятих, Г. С. Бабічева // *Вісник фармації*. – 2006. – №2. – С. 41-45.
5. Куценко С. А. Сегментація аптек-замовників оптовими фармацевтичними фірмами за бажаними критеріями обслуговування / С. А. Куценко, З. М. Мнушко // *Актуальні питання фармацевтичної та медичної науки та практики* : вип. XV, Т. 2. – Запоріжжя, 2006. – С. 359 – 365.
6. Мнушко З. М. Побудова моделі визначення оптових цінових знижок при дистрибуції на фармацевтичному ринку / З. М. Мнушко, С. А. Куценко, Л. П. Дорохова // *Вісник фармації*. – 2005. – № 1. – С. 47 – 53.
7. Мнушко З. Н. Подходы к анализу маркетинговой деятельности оптовой фармацевтической фирмы и резервы ее развития / З. Н. Мнушко, И. В. Пестун, В. О. Данилова // *Провизор*. – 2005. – №4. – С. 6 – 9.
8. Мнушко З. Экспертно-аналитический выбор поставщика фармацевтического товара / З. Мнушко, Л. Дорохова, Е. Евтушенко и др. // *Провизор*. – 2001. – № 17. – С. 5 – 7.
9. Пестун І. В. Оптимізація управління асортиментом лікарських засобів у фармацевтичних організаціях: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. фармацевт. наук : спец. 15.00.01 «Технологія ліків та організація фармацевтичної справи» / І. В. Пестун. – Х., 2002. – 19 с.
10. Посилкіна О. В. Напрямки удосконалення організацій структури управління хіміко-фармацевтичним підприємством у відповід-

- ності з логістичним підходом / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак // Вісник фармації. – 2001. – № 2(26). – С. 40 – 45.
11. Посилкіна О. В. Особливості впровадження кадрової логістики у діяльність фармацевтичних підприємств / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, Г. В. Кубасова // Проблеми підготовки професійних кадрів з логістики : зб. доп. міжн. наук.-практ. конф. – К., 2005. – С. 67 – 71.
12. Посилкіна О. В. Формування та управління процесом логістичного обслуговування клієнтів фармацевтичних підприємств / О. В. Посилкіна, О. Ю. Горбунова // Проблеми підготовки професійних кадрів з логістики в умовах глобальної конкуренції: зб. доповідей міжн. наук.-практ. конф. – К., 2009. – С. 239 – 245.
13. Савченко Е. Дистриб'ютор будучого // Московские аптеки. – 2007. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://mosapteki.ru/modules/articles/>
14. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Актуальність впровадження логістичної інформаційної системи на фармацевтичному підприємстві / Р. В. Сагайдак-Нікітюк, А. О. Федосеева // Вісник фармації. – 2009. – № 3(59). – С. 52 – 55.
15. Толочко В. М. Аспекти формування вимог до функціонального використання та розмірів приміщень аптекних баз (складів) / В. М. Толочко, І. А. Кацара // Фармацевтичний журнал. – 2002. – № 5. – С. 12 – 16.
16. Толочко В. М. Дослідження організаційних аспектів побудови вітчизняного фармацевтичного ринку / В. М. Толочко, М. Л. Сятиня, О. І. Тихонов // Вісник фармації. – 2001. – № 2 (26). – С. 36 – 39.
17. Толочко В. М. Методичні підходи до нормування площ виробничих приміщень аптекних баз (складів) / В. М. Толочко, І. А. Кацара // Фармацевтичний журнал. – 2002. – № 6. – С. 26 – 29.
18. Трохимчук В. В. Логістичні підходи до проектування складської підсистеми в новій моделі медичного постачання військ / В. В. Трохимчук, С. Г. Убогов, Т. М. Будникова, О. П. Шматенко // Фармацевтичний журнал. – 2006. – № 4. – С. 36 – 41.
19. Трохимчук В. В. Формалізація та описання інформаційного потоку в системі медикаментозного забезпечення військовослужбовців / В. В. Трохимчук, С. Г. Убогов, Т. М. Будникова, О. П. Шматенко // Фармацевтичний журнал. – 2007. – № 5. – С. 42 – 48.
20. Трохимчук В. В. Функціональне моделювання процесу зберігання та відпуску лікарських засобів на військово-медичних складах / В. В. Трохимчук, С. Г. Убогов, Т. М. Будникова, О. П. Шматенко // Фармацевтичний журнал. – 2007. – № 2. – С. 47–55.

**УДК: 339.18:615.1:65.018**

**О. В. Посылкина, О. Ю. Горбунова, Ю. Е. Новицкая**

**ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТРЕНДОВ ДИСТРИБЬЮЦИИ  
И УПРАВЛЕНИИ ЗАПАСАМИ В ФАРМАЦИИ**

В статье исследованы современные тенденции и особенности дистрибьюции, обоснована актуальность проблемы оптимизации управления запасами в оптовом звене фармацевтического сектора с использованием логистического подхода. Проведено обобщение факторов влияния на управление товарными запасами, исследован инструментарий управления товарными запасами на оптовых фармацевтических предприятиях.

**Ключевые слова:** дистрибьюция, запасы, лекарственные средства, оптовое фармацевтическое предприятие, управление запасами.

**UDK: 339.18:615.1:65.018**

**O. V. Posilkina, O. Y. Horbunova, Y. E. Novitskaya**

**RESEARCH OF MODERN TRENDS OF DISTRIBUTION  
AND MANAGEMENT BY SUPPLIES IN PHARMACY**

Modern tendencies and features of distribution are investigational in the article, actuality of optimization of management is reasonable by supplies in the wholesale link of pharmaceutical sector with the use of logistic approach. Generalization of factors of influence is conducted on a management by commodity supplies, a management tool is investigational by commodity supplies on wholesale pharmaceutical enterprises.

**Key words:** distribution, supplies, medications, wholesale pharmaceutical enterprise, management by supplies.

*Адреса для листування:*

61140, м. Харків,

вул. А.Невського, 18.

Кафедра управління

та економіки підприємства НФаУ.

Тел.: (057) 771-81-47.

E-mail: kaf.ep.nfay@rambler.ruu

Надійшла до редакції:

03.09.2012