

# УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКА ФАРМАЦІЇ

Рекомендована д.ф.н., професором О.Х.Піміновим

УДК 614.27

## ДОСЛІДЖЕННЯ ОПТОВО-ПОСТАЧАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

І.А.Кацара, В.М.Толочко

Національний фармацевтичний університет

**Досліджені стан, особливості оптово-постачальної мережі фармацевтичної галузі шляхом співставлення обсягу діяльності і показників її матеріально-технічного і кадрового забезпечення з урахуванням вимог Правил належної практики до оптової реалізації лікарських засобів.**

Оптово-постачальна мережа вітчизняної фармацевтичної галузі за період свого існування до теперішнього часу має велике значення в організації лікарського забезпечення населення [1, 2, 3, 4].

При адміністративно-командній системі оптово-постачальна мережа була представлена тільки аптечними складами різного рівня підпорядкування, які виконували посередницьку функцію між виробниками лікарських засобів і споживачами (аптечною мережею). Функція посередника влаштовувала обидві сторони за рахунок оперативного перерозподілу лікарських засобів, зниження витрат виробників на будівництво особистих складських приміщень для переробки та зберігання запасів, зменшення кількості грузоотримувачів для виробників і тим самим скорочення обсягу робіт на комплектування та часу знаходження готової продукції в товарних запасах. Разом з тим жорстка монополія держави на ціноутворення і фактична відсутність конкуренції призводили до зниження споживацьких можливостей насе-

лення, лікарів, фармацевтичних працівників та появи дефіциту на лікарські засоби [5, 8]. За теперішніх умов така монополія неможлива, так як діють інші закони — ринкові, які створюють сприятливі можливості для дистрибуторської системи. Дистрибуторська система розглядається як цікавий і динамічний сектор вітчизняного фармацевтичного ринку. Тому їй надається значна увага з боку науковців та практиків. Держава контролює її шляхом введення обов'язкового ліцензування усіх напрямків дистрибуції та вимог до якості лікарських засобів, які вони поставляють споживачам [7].

У зв'язку з цим важливим є питання вивчення діяльності оптово-постачальної мережі фармацевтичної галузі на сучасному етапі розвитку з метою наступного наукового обґрунтування напрямків її удосконалення. Це і стало предметом наших досліджень. При цьому враховувались окремі положення логістики, під якою розуміли комплекс матеріально-технічного забезпечення діяльності оптово-постачального підприємства (фірми) від закупівлі, зберігання, постачання до оптимізації забезпечення кінцевого споживача [9, 10]. В основу досліджень були покладені правила належної практики оптової реалізації лікарських препаратів людині, відповідно до ст. 10 Директиви Ради ЄС 92/25/ЄЕС від 31.09.1992 р. [6].

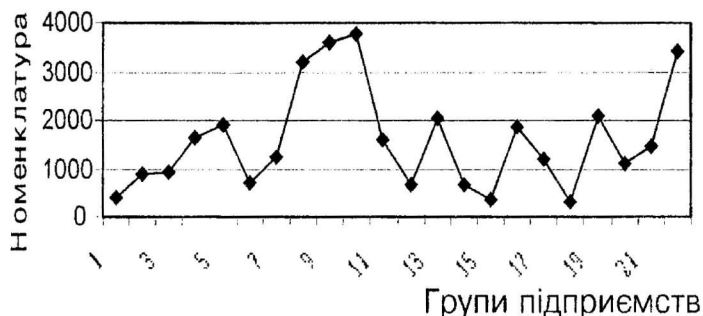


Рис. 1. Номенклатура продукції оптово-постачальних фірм, яка надається замовником (кількість найменувань).

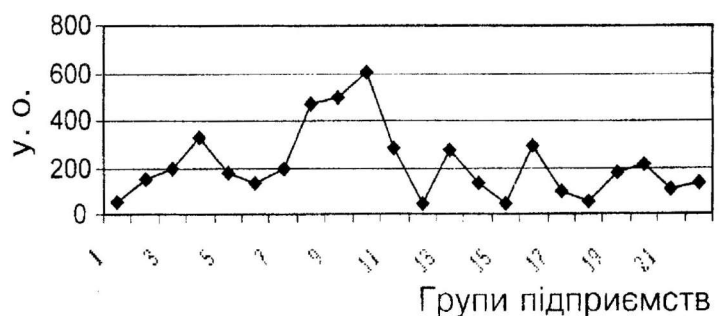


Рис. 2. Середньомісячний показник обсягу товарообігу у розрахунку на одне найменування продукції на оптово-постачальних підприємствах (фірмах).

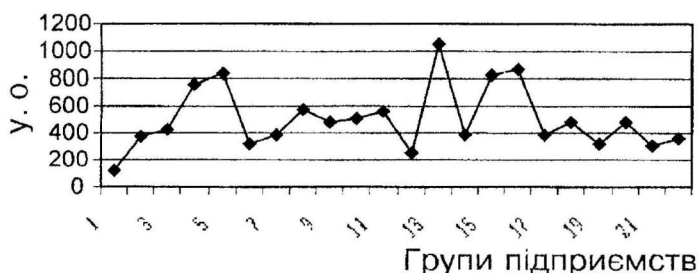


Рис. 3. Середньомісячний показник обсягу товарообігу у розрахунку на одне найменування лікарських засобів в оптово-постачальних підприємствах (фірмах).

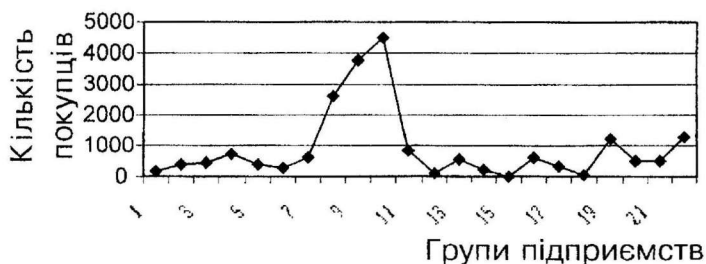


Рис. 4. Наявність мережі покупців серед оптово-постачальних підприємств (фірм).

У якості об'єктів дослідження розглядалися крупні оптово-постачальні фірми з обсягом місячного товарообігу більше 15 тис. умовних одиниць (у.о.).

До об'єктів дослідження увійшли фірми, розташовані у місті (100%), з колективною формою власності (100%), здебільшого з типом товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — 95,5% та акціонерного товариства (АТ) — 4,5%. Серед них 27,3% фірм з місячним обсягом товарообігу від 15 до 100 тис. у.о., 27,3% — від 101 до 300 тис. у.о., 18,2% — від 301 до 500 тис. у.о., 13,6% — від 501 до 800 тис. у.о. та 13,6% — більше 800 тис. у.о.

Встановлено, що оптово-постачальні фірми забезпечують замовників продукцією, яка нараховує від 312 до 3800 найменувань, в тому числі лікарських засобів від 240 до 2420 (рис. 1).

За таких умов середньомісячний товарообіг у розрахунку на одне найменування продукції значно коливається. Так, до 200 у.о. на одне найменування мають 54,6% підприємств (фірм), від 200 до 400 у.о. — 31,8% і від 400 до 600 у.о. — 13,6% (рис. 2).

Стосовно середньомісячного обсягу товарообігу на 1 найменування лікарських засобів отримали такі результати. Встановлено, що 31,8% підприємств (фірм) мають навантаження до 400 у.о., ще 45,5% — від 400 до 600 у.о. і 22,7% — це крупні фірми з навантаженням більше 600 у.о. (рис. 3).

Таким чином, оптово-постачальні фірми значно відрізняються одна від одної за обсягом діяльності і це слід враховувати при їх науковій оцінці і контролі з боку держави.

Дистриб'юторська діяльність багато в чому залежить від наявності мережі покупців. Дослідження показали, що цей показник серед оптово-постачальних підприємств (фірм) має значну варіабельність, в цілому від 18 до 4500 одиниць (рис. 4).

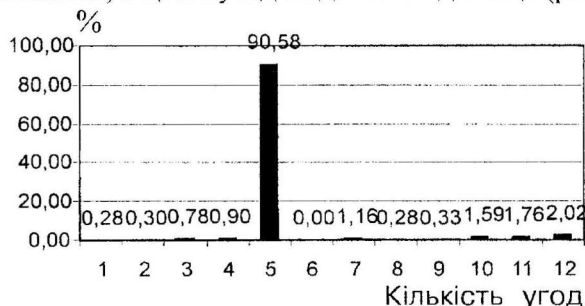


Рис. 5. Види угод про співпрацю оптово-постачальних підприємств (фірм) з партнерами.

З рис. 4 видно, що значна більшість дистриб'юторів має до 1000 оптових покупців (77,3%), інші відповідно — від 1000 до 4500 (22,7%). Серед них 38,1% фірм мають оптових покупців за межами України, інші — тільки в її межах (61,9%). Це свідчить про те, що за допомогою дистрибуції поставляється більшість лікарських засобів та інших товарів медичного призначення на вітчизняний фармацевтичний ринок.

Вітчизняні оптово-постачальні підприємства (фірми) активно співпрацюють з різними установами (підприємствами) і організаціями. Встановлено, що кількість угод про співпрацю коливається від 48 до 5100. Так, 22,7% фірм мають більше 1000 угод про співпрацю, 31,8% фірм — від 500 до 1000, 36,4% фірм — до 500 угод. Не мають таких угод лише 9,1% оптово-постачальних фірм.

У своїх відносинах з партнерами фірми надають перевагу угодам купівлі-продажу (90,6% від усіх угод), частково — угодам про спільну діяльність (2,02%) та угодам підряду (1,6%) (рис. 5).

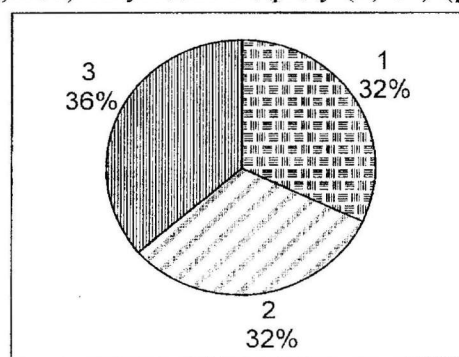


Рис. 6. Розташування аптечних складів оптово-постачальних підприємств (фірм): 1 — спеціально побудовані споруди; 2 — пристосовані окремі будівлі; 3 — пристосовані суміщені.

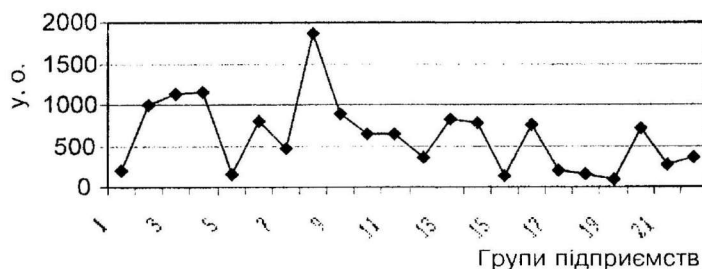


Рис. 7. Навантаження на один квадратний метр складських приміщень за обсягом середньомісячного товарообігу в оптово-постачальних підприємствах (фірмах).

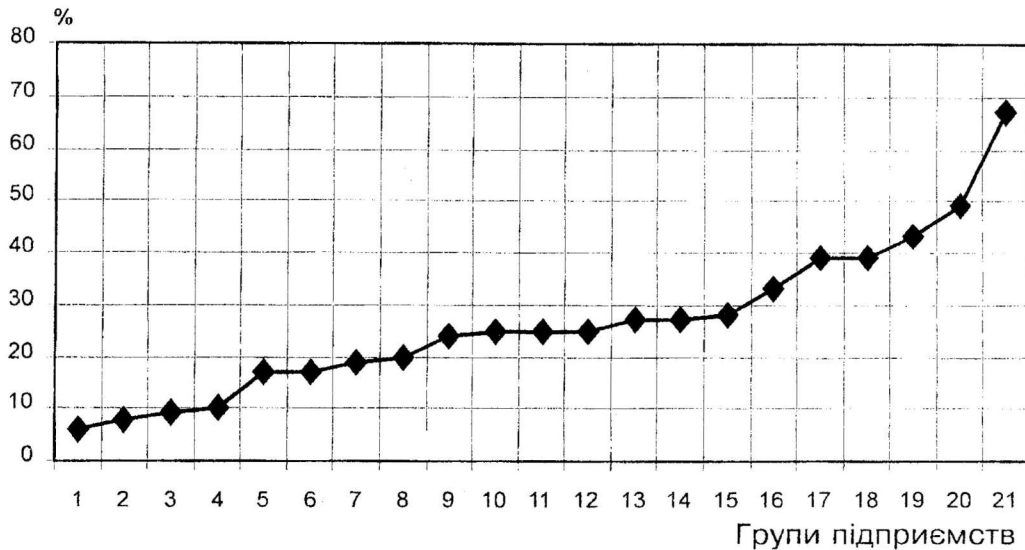


Рис. 8. Варіабельність показника питомої ваги спеціалістів фармацевції серед працівників оптово-постачальних підприємств (фірм).

У відповідності з Правилами належної практики оптової реалізації лікарських засобів особлива увага приділяється наявності приміщень і обладнання, які повинні у достатній мірі забезпечувати належні умови зберігання і реалізації лікарських засобів з урахуванням їх особливостей, фармако-терапевтичної дії та температурних вимог [6,7]. Тому на наступному етапі нами вивчалась матеріально-технічна база оптово-постачальних підприємств (фірм).

Встановлено, що усі фірми мають склади, розташовані в різних будівлях. Існує тільки 32,0% складів, які спеціально побудовані для зберігання і відпуску лікарських засобів та інших товарів медичного призначення, ще 32,0% розміщені у пристосованих окремих будівлях і 36,0% — у пристосованих сумішених будівлях (рис. 6).

Аптечні склади оптово-постачальних фірм значно відрізняються між собою за площею приміщень — від 85 м<sup>2</sup> до 4200 м<sup>2</sup>. Серед них аптечні склади площею більше 2000 м<sup>2</sup> мають 18,2% підприємств (фірм); від 800 м<sup>2</sup> до 2000 м<sup>2</sup> — від-

повідно 36,4%; від 250 м<sup>2</sup> до 500 м<sup>2</sup> — 13,6% і до 250 м<sup>2</sup> — 31,8%. Частина фірм (18,2%) використовує для зберігання та відпуску лікарських засобів і товарів медичного призначення додаткові приміщення, якими найчастіше є філії складу, в тому числі у сільській місцевості. До переліку приміщень складу входять кімнати для зберігання готових лікарських форм, предметів догляду за хворими, санітарії та гігієни, перев'язувальних матеріалів, легкозаймистих, термолабільних, лікарської рослинної сировини і готових форм з неї. Але абсолютні показники не дають повного уявлення про забезпечення умов зберігання. Тому співставили показник площі аптечних складів з обсягом середньомісячного товарообігу з метою виявлення середньостатистичного навантаження на 1 м<sup>2</sup> (рис. 7).

За вимогами Правил належної практики особлива увага приділяється персоналу дистрибуторських підприємств (фірм), в першу чергу фахівцям фармацевції, які є головними. Їх кількість повинна бути достатньою і вони повинні мати знання, можливості і досвід для правильного складування лікарських засобів, інших товарів медичного призначення і слідкування за їх просуванням [6, 7]. Тому нами на наступному етапі був проведений аналіз персоналу оптово-постачальних фірм, які діють на вітчизняному фармацевтичному ринку.

Встановлено, що загальна кількість працюючих на оптово-постачальних фірмах коливається від 5 до 142 чол. Серед них варіабельність наявності фахівців фармацевції коливається від 1 до 40 чол. За таких умов співвідношення між фахівцями фармацевції та іншими спеціалістами на фірмах неоднакове, від 1:0,5 до 1:18. Тобто оптово-постачальні фірми відрізняються між собою за про шарком фахівців фармацевції (рис. 8).

Тому слушно виникає питання, чи пов'язаний цей показник з обсягом діяльності оптово-поста-

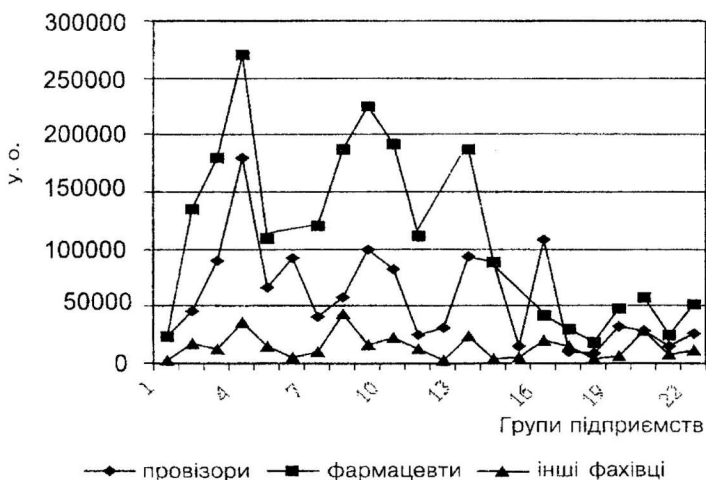


Рис. 9. Співвідношення між показниками персоналу і середньомісячного обсягу товарообігу оптово-постачальних підприємств (фірм).

чальних підприємств (фірм)? Для цього був проведений порівняльний аналіз між показником наявності персоналу та показником середньомісячного обсягу товарообігу. Результати представлені на рис. 9.

З рис. 9 видно, що досліджуване співвідношення має значну варіабельність і тому відсутня залежність між формуванням штатного персоналу, в т. ч. фахівців фармації, і обсягом діяльності оптово-постачальних підприємств (фірм).

Таким чином, проведені дослідження дають можливість зробити конкретні висновки щодо діяльності оптово-постачальної мережі на вітчизняному фармацевтичному ринку та можливих напрямків її удосконалення.

#### ВИСНОВКИ

1. Оптово-постачальна мережа вітчизняного фармацевтичного ринку представлена різними за обсягом діяльності підприємствами (фірмами), які

продовжують формуватись в умовах ринкових відносин. Тому між ними встановлені значні відмінності за обсягом місячного товарообігу, номенклатурою товарів, персоналом фахівців фармації та інших спеціалістів.

2. Встановлено, що відсутній чіткий зв'язок між відмінностями оптово-постачальних підприємств (фірм) і формуванням матеріально-технічного і кадрового забезпечення. Про це свідчать вагомі розбіжності співвідношень між обсягом товарообігу і наявністю споживачів їх продукції, складських площ, забезпеченням спеціалістами фармації, що ускладнює їх діяльність та контрольні функції з боку держави. Тому дистрибуторська мережа в умовах вітчизняного фармацевтичного ринку потребує подальшого вивчення з метою обґрунтування концептуальних напрямків її розвитку та удосконалення шляхом покращення матеріально-технічного і кадрового забезпечення.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аккерман Ш., Смяркіс В. // *Remedium*. — 1997. — №5. — С. 12-15.
2. Гончаренко В.Л., Падалкин В.П. // *Фарматека*. — 1998. — №2 (26). — С. 4-6.
3. Громовик Б.П. // *Фармац. журн.* — 1998. — №4. — С. 6-15.
4. Громовик Б.П., Новикевич А.М., Буряк Л.М. // *Фармац. журн.* — 1999. — №4. — С.27-34.
5. Обухов С. // *Провізор*. — 2002. — №1. — С. 5-6.
6. Правила надлежащей практики оптовой реализации лекарственных препаратов для человека (94/C63/03) // *Фарматека*. — 1998. — №5 (29). — С. 8-11.
7. Правила реалізації лікарських засобів. Юридичні аспекти фармації // *Провізор*. — 2002. — №7. — С. 21-32.
8. Якунин В. // *Remedium*. — 1997. — №5. — С. 16-18.
9. INIDO. *Industry and Development. Global Report*. — Vienna: *Statistical Annex*, 1993. — P. 112.
10. Rasell M.E. // *Engl. J. Med.* — 1995. — Vol. 332, №17. — P. 1164-1178.

УДК 614.27

ИССЛЕДОВАНИЕ ОПТОВО-СНАБЖЕНЧЕСКОЙ СЕТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ  
И.А.Кацара, В.М.Толочко

Исследовано состояние, особенности оптово-снабженческой сети фармацевтической отрасли путем сопоставления объема деятельности и показателей ее материально-технического и кадрового обеспечения, с учетом требований Правил надлежащей практики оптовой реализации лекарственных средств.

UDC 614.27

INVESTIGATION OF WHOLE-DELIVERY NET FOR HOME PHARMACEUTICAL BRANCH  
I.A.Katsara, V.M.Tolochko

It has been investigated the state, peculiarities of whole-delivery net for pharmaceutical branch by means of activity volume comparison with its material-technical parameters and personnel maintenance. We have also taken into account Rules requirements for good practice of drugs wholesale realization.