

УДК 651.1:339.138

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ЩОДО РОЗМІЩЕННЯ ЗАМОВЛЕНЬ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗАКУПІВЛІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ТОВАРУ

З.М.Мнушко, Л.П.Дорохова, С.В.Меркушин

Національна фармацевтична академія України

Фармацевтичний ринок України характеризується як складна структура з високими темпами продажу та значною конкуренцією, яка, не зважаючи на відносно невеликий асортимент вітчизняних лікарських засобів, розвивається між вітчизняними виробниками. Метою дослідження стало вивчення, аналіз і оцінка факторів, впливаючих на попередній вибір постачальника фармацевтичного товару.

Методологічною основою дослідження є розв'язання економічної задачі вибору постачальника [2, 3, 4]. Базою дослідження обрано приватне аптечне підприємство, яке ефективно співпрацює з провідними виробничими фармацевтичними фірмами АТ "Фармак", АТ "Київмедпрепарат", АТ "ФФ "Здоров'я" та ДЗ ДНЦЛЗ.

Проведення дослідження складалося з трьох етапів. На першому етапі здійснено вивчення потенційних постачальників фармацевтичних товарів та пошук і відбір факторів, що зумовлюють вибір. Складений перелік потенційних постачальників аналізується на підставі спеціальних критеріїв, що дозволяють здійснити відбір прийнятних постачальників.

В узагальненому вигляді основними критеріями вибору постачальника є вартість придбання продукції (що включає ціну продукції та іншу вартість, що не має грошового виразу: імідж організації тощо) та якість обслуговування (що включає якість продукції та надійність обслуговування: дотримання постачальником зобов'язань щодо термінів поставки, асортименту, кількості продукції, що постачається). Окрім основних критеріїв вибору постачальника існують також інші критерії, кількість яких може бути достатньо великою, складати декілька десятків [1].

Нами в якості спеціальних критеріїв, що дозволяють провести відбір, були обрані фактори: ціна

на лікарські препарати, надійність поставки, умови платежу, можливість позапланових поставок, якість товару, фінансовий стан постачальника.

На другому етапі дослідження проведено визначення ваги кожного з обраних для оцінки критеріїв. Вага критеріїв визначалася експертним шляхом із залученням менеджерів служби постачання. Найбільш вагомими критеріями, що мають найбільшу значущість та вплив, були встановлені: ціна на лікарські препарати (вага 0,25), надійність поставки (вага 0,25) та якість товару (вага 0,20), тоді як вага решти критеріїв становила 0,05 — 0,15.

Далі проведено оцінку переліку критеріїв вибору для кожного з обраних для аналізу потенційних виробничих фармацевтичних підприємств-постачальників: АТ "Фармак" (м. Київ), АТ "Київмедпрепарат" (м. Київ), АТ "ФФ "Здоров'я" (м. Харків) та Дослідний завод ДНЦЛЗ (м. Харків). Оцінювання стану кожного критерію проводили методом експертної оцінки у балах в межах від 0 до 10.

Наступним кроком проведено розрахунок сумарного показника рейтингу потенційних постачальників. Для чого спочатку було знайдено добуток ваги кожного критерію на його оцінку, а потім підраховано підсумкове значення рейтингу для кожного потенційного постачальника. Отримані результати розрахунку свідчать про те, що найбільший рейтинг постачальника для даного аптечного підприємства на момент проведення дослідження визначено для АТ "ФФ "Здоров'я" (8,20), далі для АТ "Фармак" (7,35).

Порівняння отриманих результатів визначає найкращого партнера. Проведений розрахунок показує, у якого з постачальників доцільно здійснювати закупівлю фармацевтичних товарів, або з ким з постачальників належить пролонгувати вже існуючі господарські зв'язки.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Аникин Б.А. *Логистика*. — М.:ИНФРА-М, 1999. — 327 с.
2. Гаджинский А.М. *Логистика*. — М.:ИВЦ"Маркетинг", 1999. — 228 с.
3. Николайчук В.Е. *Логистика в сфере распределения*. — С.-Пб.: Питер, 2001. — 160 с.
4. Осипова Л.М., Синяева И.М. *Основы коммерческой деятельности*. — М.:Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 324 с.