



**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ**



**VII науково-практична конференція
з міжнародною участю**

**«Професійний менеджмент
в сучасних умовах розвитку ринку»**

1 листопада 2018 року

матеріали конференції



**м. Харків
2018**



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ



VII науково-практична конференція з міжнародною участю

**«Професійний менеджмент
в сучасних умовах розвитку ринку»**
(Реєстраційне посвідчення УкрІНТЕІ № 611 від 11.10.2017 р.)

Матеріали доповідей

1 листопада 2018 року

VII scientific-practical conference with international participation

**"Professional management in modern
conditions of development of market"**
(Registration certificate of the Ukrainian Institute of scientific-
technical and economic information № 611 from 11.10.2017)

Reports

1 November 2018

м. Харків
2018

УДК 353 (075.8):338.24
ББК 65.050.2

Редакційна колегія: д.е.н., проф. Козирєва О.В., к.е.н., доц. Демченко Н.В.

«Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку»: Матеріали доповідей VII науково-практичної конференції з міжнародною участю (1 листопада 2018 р.): Збірник. – Х.: Монограф. – 2018. – 382 с.

Збірник містить тези доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю «Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку». Матеріали містять результати теоретичних і практичних досліджень за провідними напрямками розвитку сучасного менеджменту.

Матеріали друкуються в авторській редакції. Організаційний комітет не несе відповідальності за достовірність фактів, власних імен та іншої інформації, використаної в публікаціях.

УДК 353 (075.8):338.24
ББК 65.050.2
© НФаУ, 2018

тенденція до зростання важливості парафармацевтичних товарів в обсягу продажів як окремих аптек, так і на фармацевтичному ринку в цілому [1]. Так, за період з I кв. 2015 р. по II кв. 2018 р. їх частка у загальному обсязі ринку збільшилася з 3,4 до 4,8 % у грошовому вираженні. За підсумками I півріччя 2018 р. частка СХД склала 5 % [1]. Це пов'язано з тим, що деякі ЛЗ перереєстровуються як СХД, оскільки для них процедура допуску на ринок є значно простішою, при цьому значно менше регуляторних вимог до просування і реклами.

Отже, для ефективного функціонування аптек доцільним є розширення асортименту парафармацевтичної продукції, зокрема СХД. Причини використання в асортименті аптеки товарів даної групи включають можливість задоволення потреб широкого кола споживачів, необхідність розширення асортименту, підвищення конкурентоспроможності і покращення іміджу аптеки. Негативними моментами, пов'язаними з реалізацією СХД в аптеці, є недостатнє інформування споживачів про дані товари, недовіра до СХД з боку частини споживачів, нестабільний попит.

Використана література:

1. Аптечный рынок Украины по итогам I полугодия 2018 г.: Helicopter View № 28 (1149) 23 июля 2018 г. URL: <https://www.apteka.ua/article/464478> (Дата звертання 11.09.2018.)

2. Лысак Ю. Управление товарным ассортиментом в аптеке. Аптека. 2008. № 654 (33). С. 32-33.

3. Лысак Ю. Чтобы увеличить - надо поделить! Управление ассортиментом аптеки по принципу категорийного менеджмента. Аптека. -2008.- № 656 (35). -С. 32-33.

Аналіз тенденцій маркетингової діяльності зарубіжної фармацевтичної компанії в Україні

*Жадько С.В., к.ф.н., доцент кафедри фармацевтичного маркетингу та менеджменту Національного фармацевтичного університету
svzhadkopharm@gmail.com*

*Головченко В.О., здобувач вищої освіти 2 курсу спеціальності «Маркетинг»
(магістр) Національного фармацевтичного університету*

Ефективна маркетингова діяльність на фармацевтичному ринку потребує проведення маркетингових досліджень, глибокої аналітичної роботи щодо усіх елементів комплексу маркетингу, розробки і втілення ефективних маркетингових заходів відповідно до загальної стратегії компанії.

Метою роботи є аналіз складових маркетингової діяльності фармацевтичної компанії Stada в Україні з подальшою розробкою пропозицій щодо її удосконалення.

Stada Arzneimittel AG – міжнародна фармацевтична компанія зі штаб-квартирою в Bad Vilbel (Німеччина), бізнес-модель якої орієнтована на ринки охорони здоров'я і яка має представництва у понад 30 країнах світу. Stada є одним із провідних виробників генеричних лікарських засобів у світі з сильними позиціями у Європі і лідируючою позицією у Німеччині. Найважливішими ринками компанії є Німеччина, Російська Федерація, Італія, Бельгія і Великобританія. Експорт продукції здійснюється у понад 80 країн світу Центральної і Східної Європи, Азії і Тихоокеанського регіону.

Нами проведено аналіз структури товарного портфеля й АВС-аналіз продажів фармацевтичної компанії Stada на роздрібному сегменті фармацевтичного ринку України. Товарний портфель компанії Stada в Україні нараховує понад 140 асортиментних позицій лікарських засобів найбільш популярних фармакотерапевтичних груп і парафармацевтичних товарів. Річний обсяг продажів фармацевтичної компанії Stada на роздрібному сегменті фармацевтичного ринку України становить близько 12 млн уп. на суму понад 862,1 млн. грн. Діапазон роздрібних цін складає від 10,96 грн (Глюкоза, розчин для інфузій 5 % 500 мл) до 2455,64 грн за уп. (Метилергобравін, розчин для ін'єкцій, 0,2 мг/мл амп. 1 мл, №50). Середньозважена ринкова ціна становить 71,74 грн. за упаковку.

Лідерами за обсягами продажів у натуральних показниках є мазі Левомеколь (1,162 млн. уп.), Синафлан (629,7 тис. уп.), Гепаринова мазь (577,3 тис. уп.), Оксолін (489,4 тис. уп.), лінімент Синтоміцин (455,3 тис. уп.). Найбільші обсяги продажів у грошових показниках мають такі продукти компанії: Гексикон®, супозиторії №10 (41,3 млн грн); Мексиприм®, розчин для ін'єкцій 50 мг/мл ампули 2 мл №10 (39,8 млн уп.); Проктозан® Нео, супозиторії №10 (39,5 млн уп.); Інгавірин®, капсули 90 мг №7 (38,9 млн уп.). Найбільш поширеними в аптечній мережі (наявні в асортименті понад 90% роздрібних аптечних закладів України) є лікарські засоби Гідрокортизон, мазь 10 г; лінімент Синтоміцин 25 г і мазь Гіоксизон 10 г. У той же час, 54 асортиментні позиції (а це понад 38 % найменувань продукції компанії) наявні в асортименті менше 20 % роздрібних аптечних точок, що може зменшувати фізичну доступність населення до даних лікарських засобів.

За даними компанії «Proxima Research», у структурі візитів медичних представників компанії Stada до фахівців охорони здоров'я у 2013 р. переважали візити до лікарів (69%), значно меншою була частка візитів до фармацевтичних працівників (31%). У 2016 р. це співвідношення становило вже 48 і 52%, тобто акцент промоційної активності змістився у бік фармацевтичних працівників. За даними моніторингу фармацевтичного ринку у 12 крупних містах України, кількість візитів медичних представників компанії Stada до лікарів зменшилась на 22%, тоді як до фармацевтичних працівників зросла на 89%. У цей період компанія також значно збільшила витрати на телевізійну рекламу (з 20 млн грн. до 68 млн грн). Середньозважена вартість упаковки лікарських засобів зросла на 143% (з 57 грн до 132 грн). Кількість призначень лікарських засобів компанії Stada лікарями порівняно з першим півріччям 2013 р. зросла на 66% і становила у першому півріччі 2016 р. 900 тис. призначень. Обсяг продажів на роздрібному сегменті фармацевтичного ринку зріс за вказаний період на 12%.

Нами проведено SWOT-аналіз маркетингової діяльності фармацевтичної компанії Stada в Україні та проаналізовані загальні тенденції управління маркетинговою діяльністю. Так, сильними сторонами компанії є досить високий імідж країни виробника і компанії виробника серед фахівців охорони здоров'я і населення України; значні досягнення компанії у сфері соціальної відповідальності; широкий асортимент лікарських засобів різних фармакотерапевтичних груп. Виявлені такі тенденції управління маркетинговою діяльністю компанії: зростання промоційної активності; перенаправлення зусиль щодо просування лікарських засобів з аудиторії лікарів на аптечний сегмент; посилення рекламної активності, спрямованої на кінцевих споживачів; більш чітке визначення і відбір цільових аудиторій для просування продукції; зосередження промоційних зусиль на найбільш перспективних продуктах.

Наукове видання

VII науково-практична конференція з міжнародною участю

**«Професійний менеджмент
в сучасних умовах розвитку ринку»
(м. Харків, 1 листопада 2018 року)**

Матеріали доповідей

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний за випуск Козирєва О.В., Демченко Н.В.

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 4,1. Тираж 100 пр. Зам №.
Національний фармацевтичний університет
вул. Пушкінська, 53, м. Харків, 61002
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серії ДК № від .

Надруковано з готових оригінал-макетів у друкарів ФОП .
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції.
Серія ДК № від р.
61144, м. Харків, вул. Словянська, 3, тел. .
e-mail