

**Удосконалення підходів до вибору країн експорту
вітчизняної фармацевтичної продукції
Сагайдак-Нікітюк Р. В., Захарко Н. В.**

*Кафедра менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна
natazakharko@gmail.com*

Особливе місце фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я в економічній системі України зумовлено соціальною значущістю продукції, яка виробляється або реалізується його учасниками; високим ступенем державного регулювання номенклатури й обсягів її виробництва, науково- та витратоємностями й інвестиційною привабливістю.

Вітчизняні виробники фармацевтичної продукції є активними гравцями вітчизняному та зовнішніх фармацевтичних ринках, оскільки експортують виготовлену продукцію до багатьох країн світу. Експортні поставки української фармацевтичної продукції відбуваються переважно до Узбекистану, Казахстану, Білорусі, Азербайджану (рисунок) [1].

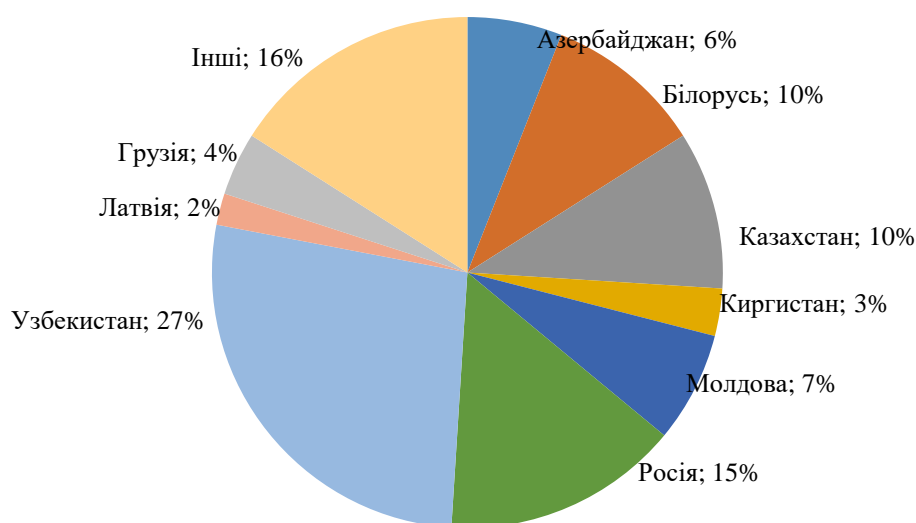


Рис. Географічна структура експорту фармацевтичної продукції з України
(у вартісному виразі)

Незважаючи на широкую географію експорту виготовлених лікарських засобів, потенціал вітчизняних виробничих фармацевтичних підприємств використовується не повною мірою, що зумовлює необхідність пошуку нових ринків, підходів і методів збуту, а також розробки сучасної стратегії розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності [2].

Одним з напрямків удосконалення логістики зовнішньоекономічної діяльності є визначення обґрунтованого підходу до вибору країн-експортерів готових лікарських засобів.

На підставі проведених досліджень визначено, що оптимальною варіантом є використання методики визначення міжнародних фармацевтичних ринків, на яких бажано мати власного торговельного представника, або торговельного представника, з яким доцільно здійснювати партнерські відносини.

Визначення пріоритетних міжнародних фармацевтичних ринків доцільно здійснювати з використанням ситуаційного методу, сутність якого полягає в описі вихідних ситуацій за допомогою понять і відносин, що відповідають об'єктам і зв'язкам між ними, та виборі оптимальних ситуацій за допомогою віднесення конкретної вихідної ситуації до певного класу.

Побудова дерева класифікації ситуацій доцільно здійснювати за допомогою сукупності параметрів, відібраних на підставі анкетного опитування експертів:

- економічні (кількість контрагентів, кількість операцій з експорту, дохід (обсяги реалізації), обсяг поставок в країну, широта асортименту лікарських засобів, які постачаються в певну країну певним виробником фармацевтичної продукції, рівень економічної стабільності в країні, ВВП на душу населення в країні);

- медико-фармацевтичні (кількість аптек в країні; кількість закладів охорони здоров'я в країні);

- соціально-демографічні (чисельність населення; середньомісячна заробітна плата; захворюваність в країні) показники.

Найбільшу значущість з точки зору оцінки сприятливості ринків мають такі фактори, як чисельність населення; обсяги реалізації; середньомісячна заробітна плата; рівень економічної стабільності в країні.

Найменш значущі для оцінки привабливості фармацевтичних ринків: кількість закладів охорони здоров'я в країні та кількість операцій з експорту.

За допомогою дерева класифікації ситуацій фармацевтичний виробник може визначити ті країни, які є пріоритетними для здійснення експортних операцій.

Отже, сформовані висновки необхідно обов'язково враховувати при розробці і реалізації зовнішньоекономічної діяльності виробника фармацевтичної продукції.

Література:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 24.04.2019)
2. Zakharko N. V., Sahaidak-Nikitiuk R. V., Demchenko N. V. The study of the current state and trends of development of the foreign economic activity of domestic pharmaceutical companies. *Соціальна фармація в охороні здоров'я*. 2019. № 3. С. 38–47.