

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДИСТРИБ'ЮЦІЇ

Посилкіна О.В., Новицька Ю.Є.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

kaf.ep.nfay@rambler.ru

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 фальсифікованої продукції, висока залежність від виробничих планів та потужностей, недостатнє впровадження інтегрованих інформаційних систем відстеження переміщення фармацевтичної продукції, а також складнощі, пов'язані з її документальним супроводом, сертифікацією та ліцензуванням значно ускладнюють діяльність та підвищують рівень конкуренції на оптовому фармацевтичному ринку.

Таким чином, перед дистриб'юторськими компаніями постає питання обґрунтування та вибору найбільш ефективних підходів, інструментів та методів оптимізації діяльності, зниження витрат з метою посилення конкурентних позицій. Метою даного дослідження є аналіз сучасних трендів розвитку оптового фармацевтичного ринку в Україні. У процесі дослідження використовувалися методи: абстрактно-логічний; монографічний і системного аналізу.

Проведені дослідження дозволили виділити основні тенденції розвитку оптової ланки фармацевтичного ринку України: концентрація оптового фармацевтичного ринку; зростання тиску з боку контролюючих організацій; продовження процесу сегментації діяльності оптових фармацевтичних компаній (ОФК); створення додаткових складських площ; автоматизація процесів складування; 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 тощо. З огляду на проведені дослідження, можна зробити висновок про посилення логістичної складової у діяльності ОФК в Україні.

Проведений аналіз також дозволяє стверджувати, що для ОФК на перший план сьогодні виходять функції обслуговування клієнтів та управління запасами, підвищуються вимоги до рівня сервісу з боку дистриб'юторів та значення цього фактору для клієнтів ОФК. Отже, сталість взаємовідносин між суб'єктами фармацевтичного ринку та їх партнерський характер виходять на перший план конкурентної боротьби.

На підставі отриманих даних можна зробити висновок, що для фармацевтичних дистриб'юторів при роботі з постачальниками найбільш вагомими є критерії, пов'язані з 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 широту асортименту ЛЗ. У свою чергу аптечні мережі при виборі дистриб'юторів приділяють значну увагу якості документального супроводу 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 оптової ланки вітчизняного фармацевтичного ринку. У зв'язку з цим актуалізується проблема підвищення ефективності та якості управління товарними запасами в ОФК. 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, ця функція набуває в діяльності дистриб'юторів особливого значення.