

УДК: 658.7:65.012.34

Тематичний розділ: Економіка та управління підприємствами

Вавулін О.І.

кандидат економічних наук, доцент

Сумський національний аграрний університет

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В ДІСТРИБ'ЮТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено питання використання логістичного підходу дистриб'юторській діяльності вітчизняних підприємств на прикладі фармацевтичної галузі. Запропоновані шляхи оптимізації у сфері дистрибуції фармацевтичної продукції.

Ключові слова: логістичний підхід, фармацевтична галузь, дистрибуція.

Постановка проблеми. Методи управління, які успішно застосовуються в умовах економіки розвинутих країн, не завжди генерують адекватний результат на українському ринку, що зумовлює необхідність вдосконалення і адаптації сучасних теорій управління до специфіки ринкових умов господарювання вітчизняних фармацевтичних підприємств з необхідним врахуванням таких стратегічних тенденцій розвитку світового господарювання, як глобалізація, інформатизація, індивідуалізація. На прикладі фармацевтичної галузі в Україні, як і у всьому світі, розвиваються напрями централізації виробництва, концентрації виробничих об'єктів, і це істотно ускладнює систему дистрибуції продуктів галузі [30, с. 223]. Діяльність дистриб'юторів на фармацевтичному ринку України відзначається високим рівнем складності та відповідальності, що пов'язано зі специфікою лікарських засобів як товару. Велика кількість обмежень, пов'язаних зі специфічними вимогами до зберігання,

транспортування, складування запасів лікарських засобів, складність процесу обліку лікарських засобів, наявність на ринку контрафактної продукції, недостатнє впровадження інтегрованих інформаційних систем обліку переміщення готової продукції, експансія аптечних мереж, що бажають налагоджувати прямі зв'язки з виробниками, значно ускладнюють діяльність та підвищують рівень конкуренції на фармацевтичному ринку [62, с. 56].

Глобальні зміни, що відбулися за останні роки на фармацевтичному ринку України і супроводжувалися процесами збільшення кількості суб'єктів фармацевтичного ринку, лібералізацією цін, збільшенням асортименту товарів і послуг, що реалізуються фармацевтичними фірмами, потребують пошуку та впровадження нових підходів до процесу управління галуззю [36].

Аналіз останніх досліджень і публікацій У вітчизняній літературі багато авторів приділяють увагу питанню актуальності використання логістичного підходу в дистриб'юторській діяльності вітчизняних підприємств. Серед них: Б.П.Громовик [1], Г.Д.Гасюк, Л.А.Мороз, Н.І.Чухрай [2], Є.В.Крикавський [3], І.С.Рикованова, Л.А.Янковська [4], Р.Р.Ларіна [5], О.В.Посилкіна [6], О.М.Тридід [9] та багато інших. Але, у сфері дистрибуції фармацевтичних продуктів логістичні рішення є дуже фрагментарні. Це і зумовило вибір теми нашого подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Все виразніше проявляється тенденція до зростання витрат на дистрибуцію фармацевтичних препаратів. Перед дистриб'юторськими компаніями щораз актуальніше постає питання обґрунтування та вибору найбільш ефективних підходів, інструментів та методів управління товарними запасами, оптимізації діяльності, зниження витрат з метою посилення конкурентних позицій.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження доцільності впровадження логістичних рішень у сфері дистрибуції фармацевтичних підприємств для забезпечення ефективної організації розподілу виробленої продукції.

Виклад основного матеріалу В умовах фінансової та економічної кризи в Україні значна кількість товаровиробників намагається знизити витрати на дистрибуцію. Основним методом економії, на думку науковців [9, с. 97], є концепція логістики, в якій забезпечується реалізація фізичного руху потоків готової продукції від виробничого підприємства через канали розподілу до пунктів продажу безпосередньому (кінцевому) споживачеві на основі: оптимізації рішень щодо параметрів товарного потоку; вибору постачальника; процедури закупівель; організації складського господарства; організації процесів зберігання товарів на складах; рівня запасів; управління запасами; забезпечення найкращої транспортабельності продукції (упаковування); обслуговування замовлень; організації транспортування; доставки товарів; системи інформації. Проблеми формування систем дистрибуції товарів стали предметом наукового пошуку та дискусій з початком переходу вітчизняної економіки на ринкові засади господарювання, коли перед багатьма товаровиробниками постали питання неналежного рівня ефективності традиційних систем збуту продукції і необхідності використання зарубіжного досвіду, що передбачав застосування у збутовій діяльності принципів та інструментарію логістики. На актуальності управління фармацевтичним підприємством на засадах логістики наголошують у своїх працях численні дослідники. Автор багатьох праць з фармацевтичної логістики О. В. Посилкіна [8, с. 571] вважає, що на сучасному етапі розвитку фармацевтичної галузі впровадження логістичних підходів у діяльність суб'єктів фармацевтичного ринку обумовлено: розвитком концентраційних процесів у фармацевтичній галузі; розвитком таких логістичних систем продажу, як венселінг, попередній продаж, телемаркетинг, електронний бізнес тощо; посиленням впливу на кінцеві результати виробничо-комерційної діяльності фармацевтичних підприємств логістичної організації транспортного, складського, інформаційного забезпечення; необхідністю впровадження та використання сучасних засобів моделювання комерційних рішень для фармацевтичних підприємств.

Логістика у сфері виробництва фармацевтичних засобів дає дуже добрі результати. На думку науковців [9], це видно з того, що відбувається певна спеціалізація виробничих об'єктів, їхня локалізація, концентрація потужностей, що підвищує ефективність виробництва цих засобів, а з іншого боку, дає можливість реалізувати оптимізаційні підходи, типові логістичні рішення у сфері логістики виробництва. Натомість у сфері дистрибуції фармацевтичних продуктів логістичні рішення є дуже фрагментарні, особливо якщо вони стосуються таких базових логістичних процесів, як транспортні, складські, управління запасами, інформаційні процеси, що зумовлює необхідність подальших досліджень цієї проблеми. Учасниками системи дистрибуції ліків, окрім виробників, є оптові та роздрібні посередники. Серед оптових посередників переважають дистриб'ютори, роздрібними посередниками є аптеки. Для збуту лікарських препаратів не є характерним використання прямого методу збуту. Виробники ліків найчастіше обирають дворівневі канали розподілу з обмеженою кількістю дистриб'юторів, які беруть участь у просуванні їх продукції на ринок, а при збуті нових лікарських препаратів мають можливість укласти ексклюзивні угоди тільки з деякими з них.

Вітчизняна фармацевтична промисловість сьогодні робить перші кроки щодо створення нормальних умов для торгівлі лікарськими засобами. Характерною особливістю фармацевтичного ринку України є те, що діяльність провідних фармацевтичних дистриб'юторів суттєво впливає на формування структури вітчизняного фармацевтичного ринку та зміни в обсягах і структурі обігу лікарських засобів: ЗАТ "Альба Україна"- 17,98%; ТОВ "БадМ"- 11,18%; ТОВ "ВВС-ЛТД"- 9,71%; ЛТД ТОВ "Оптіма-Фарм"-9,37%; ТОВ "Артур-К"- 6,09%; ТОВ "Донфармхолдинг"-4,24%; ТОВ "Фармако"-4,21%; ПТП Ф МП "Едельвейс"-3,20%; "ФРА-М"-3,11%; ТОВ "Медфарком компанія"-2,31%; ТОВ "Вента ЛТД"- 2,04%; ТОВ "Галафарм"- 1,70%; ТОВ "Фалбі"- 1,47%; ТОВ "Протек-Фарма"- 1,46%; ТОВ "Аптека Біокон"- 1,19%; ТОВ "Оптова компанія Дарниця"- 0,91%; ТОВ "Юніфарм"- 0,89%; ЗАТ "Фармація 2000"- 0,84%; ТОВ "Донфарм регіональна аптечна база"- 0,84%; "Луцькфармація"- 0,81%; Інші-

16,44%. [8, с. 572]. В Європі дистриб'ютори виконують лише функції логістичних операторів, тобто їх роль в головному зводиться до оптимізації товарообігу аптек. Управління дистрибуцією товарів для фармацевтичних підприємств-виробників має свої особливості, пов'язані насамперед зі специфікою даної галузі. Передусім, варто зазначити, що всі учасники сучасної системи дистрибуції фармацевтичної продукції повинні мати дозвіл на оптову чи роздрібну її реалізацію (ліцензію), оскільки ліки - це специфічний товар і займатись його просуванням на ринок збуту повинні кваліфіковані фахівці, які дотримуються належних норм щодо безпеки, упакування, транспортування та зберігання товару. Особливості дистрибуції лікарських засобів полягають також у широкому асортименті лікарських засобів, які виробляють вітчизняні фармацевтичні підприємства. За даними наукових джерел, ЗАТ "Дарниця", наприклад, випускає 140 найменувань лікарських засобів, ТОВ ФК "Здоров'я" - 121 найменування, ДП "ДЗ ДНЦЛЗ" - 33 найменування тощо. Багато позиційність лікарських засобів поєднується зі значною різноманітністю форм їх випуску (таблетки, ін'єкційні розчини, мазі тощо). На одному фармацевтичному підприємстві з однієї субстанції випускається здебільшого декілька лікарських форм, що ускладнює їх дистрибуцію.

Як відомо, дистриб'юторська діяльність фармацевтичного підприємства поєднує всі функції, які стосуються забезпечення клієнта необхідною готовою продукцією. У межах дистриб'юторської діяльності, з одного боку, приймаються рішення, пов'язані з вибором каналів дистрибуції, способу продажу ліків, тобто завдань, які виконують посередники з продажу, учасники розподільчого каналу, а з іншого-рішення, пов'язані з вибором способу фізичного переміщення лікарських засобів від виробника до споживача із забезпеченням найвищого рівня обслуговування клієнта за одночасного зменшення запальних витрат. Друга частина функцій називається фізична дистрибуція, а системний підхід та інтеграція функцій в її межах - логістика дистрибуції.

Логістика дистрибуції трактується як управління процесом переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача в інтеграції з відповідними потоками грошей та інформації з метою забезпечення акцептованого рівня сервісу при мінімально можливих загальних витратах [4, с. 177]. У процесі формування каналів розподілу готових лікарських засобів важливим етапом є створення ефективної системи логістичного забезпечення фізичного розподілу, що передбачає здійснення доставки необхідного продукту в необхідній кількості, необхідної якості, у потрібний час, у потрібне місце з мінімальними витратами. Залежно від розмірів, потужності підприємства-виробника та інших факторів товаропровідна мережа може складатися з одного, декількох або багатьох каналів дистрибуції, які можуть відрізнятися за структурою, способами доставки вантажів, видами транспорту та ін. Добре сформований канал розподілу продукції дає змогу фармацевтичному підприємству домогтися конкурентних переваг за рахунок близькості до споживача, обмеженого рівня запасів, швидкого реагування на потреби споживачів, максимального рівня охоплення споживачів і мінімальних витрат. На відміну від маркетингового, логістичний підхід до каналу дистрибуції структурує його складові як послідовні ланки просторово-часової трансформації товарів у процесі їх переміщення від виробника до споживача, що також означає вибір конфігурації дистрибуторської мережі. Формування механізму управління логістичними операціями каналів розподілу охоплює планування, управління і контроль логістичних процесів, зокрема постачання, транспортування, складування та інші матеріальні й нематеріальні операції, здійснювані у процесі доведення готової продукції до споживача, за умов адекватного інформаційного забезпечення та здійснення фінансових потоків з урахуванням інтересів і вимог усіх учасників процесу розподілу [7, с. 321]. Реалізація логістичних процесів відбувається з урахуванням специфічних особливостей виробництв чи підприємств. Якщо ж ідеться про фармацевтичне підприємство, то необхідно відмітити, що реалізація логістичних процесів здійснюється в особливій інфраструктурі щодо специфіки логістичних продуктів у зв'язку зі

специфічними характеристиками даних виробів, що полягають у необхідності спеціальних умов зберігання і транспортування з метою підтримки придатності продукції для подальшого споживання, які вимагають використання рефрижераторного транспорту, спеціальних приміщень для зберігання з постійним контролем за температурним режимом, особливого пакування тощо. Управління логістичними операціями у фармацевтичній галузі є специфічним у тому, що виробники не здійснюють прямих поставок кінцевому споживачу, а доставку продукції до кінцевого споживача вони здійснюють із застосуванням транспортних засобів. Як свідчить проведений аналіз, від рівня розвитку збутового ланцюжка в решті-решт залежить успіх компанії.

Зважаючи на значну частину логістичних операцій на шляху від виробника фармацевтичної продукції, для перевезення лікарських засобів фармацевтичні підприємства найчастіше використовують власний транспорт. Невеликі фармацевтичні підприємства використовують орендований транспорт, однак через його невідповідність вимогам спеціальних перевезень це відбувається дуже рідко. Зберігання готової фармацевтичної продукції здійснюється на складах. Функція зберігання фармацевтичних товарів необхідна, оскільки цикли виробництва і споживання рідко збігаються. Зберігання фармацевтичної продукції на складі дає змогу ліквідувати нестикування за часом, кількістю, асортиментом товарів, які замовляють. Склади виступають основною ланкою між виробниками і споживачами. Слід зазначити, що логістичний процес на складі значно ширший, ніж технологічний або виробничий процес, і передбачає: постачання запасів; контроль за постачаннями; розвантаження і приймання вантажів; внутрішньо складське транспортування і перевалку вантажів; складування і зберігання вантажів; комплектацію замовлень клієнтів та відвантаження; транспортування й експедицію замовлень; збирання і доставку порожніх товаро носіїв; контроль за виконанням замовлень; інформаційне обслуговування складу; забезпечення обслуговування клієнтів (надання послуг). Під час обслуговування невеликих аптек особливого значення набуває здатність дистриб'ютора швидко поповнити їх товарний

запас. Фармацевтична продукція може доставлятися клієнту п'ять-сім разів на день. Здійснення такого рівня сервісу потребує чіткої системи організації постачань з використанням найсучасніших систем технологій і створення великих розмірів товарних запасів. Це змушує дистриб'юторів утримувати щільну мережу великих автоматизованих складів з десятками тисяч назв лікарських засобів [6, с. 572]. На складі крупного дистриб'ютора часто зберігаються 20000 і більше найменувань різних лікарських засобів. Як правило, обсяги замовлень у дистриб'юторів невеликі, але кількість позицій в одному замовленні може становити десятки чи навіть сотні найменувань, а кількість опрацьованих впродовж доби замовлень на складах, які працюють з аптеками, може перевищувати тисячу. Щоб забезпечити швидке виконання замовлення клієнтів, необхідно мати достатні запаси товару в необхідному асортименті. Б. П. Громовик [1, с. 17] товарні запаси у фармацевтичній галузі трактує як сукупність лікарських засобів та виробів медичного призначення, що перебувають у сфері обігу і призначені для реалізації. Вони уможливають безперервне лікарське забезпечення населення та лікувально-профілактичні заклади. Товарний запас формують лікарські засоби та вироби медичного призначення, які знаходяться між актами купівлі і продажу. Ефективне керування запасами полягає у відповіді на такі питання: що замовити, коли замовити, скільки замовити і яким чином здійснювати контроль за запасами?

Управління запасами в сучасних умовах здійснюється різними методами, однак їх ефективність не завжди є високою, що пояснюється відсутністю необхідної інформації для різних параметрів витрат, незбігом попиту і поставок у часі, неврахування деяких особливостей лікарського забезпечення. Більшості моделей управління товарними запасами лікарських засобів властива неможливість точного передбачення співвідношення попиту і пропозиції. Найважливішим фактором, який впливає на рівень споживання ліків, є рівень і структура захворювань населення. Інший чинник проблем з управління запасами - це існування часового інтервалу між зміною попиту зі сторони кінцевих споживачів і надходженням інформації про нього до виробника, що

призводить до переважання запасів над попитом у всьому логістичному ланцюгу. Ці труднощі виникають головним чином у результаті виникнення ефекту акселератора, або ефекту бичачого батога, тобто в підсиленому перенесенні змін у логістичному ланцюзі [2, с. 42].

Враховуючи специфіку функціонування фармацевтичного підприємства, передусім надзвичайно велику багато позиційність та надзвичайно широкий асортимент лікарських засобів, впровадження класичних моделей управління запасами у чистому вигляді втрачає сенс, оскільки логістичні властивості тих продуктів формують надзвичайно великий потенціал консолідації поставок та технологій cross-docking. Одна з головних причин формування значної кількості товарних запасів в оптовій ланці - це необхідність безперебійного обслуговування клієнтів, що, в свою чергу, є однією з умов підвищення та утримання конкурентоспроможності оптового фармацевтичного підприємства. Складування має важливе значення у формуванні рівня обслуговування, якого потребують споживачі при найменших загальних витратах. Забезпечення ефективного фізичного розподілу досягається за рахунок комплексного управління логістичними процесами. Як і будь-який ланцюг поставок, ланцюг поставок у фармацевтичній галузі також відповідає концепції структурування та ідентифікації причин недоліків обслуговування клієнтів, тобто вже відомих концепцій "5M", - це люди, методи, машини, матеріали, способи вимірювання, яка показує, що ці всі елементи є характерними для функціонування різноманітних структур у сфері фармацевтичної галузі. На думку Є. В. Крикавського, особливостями дистриб'юторських мереж фармацевтичної галузі є актуалізація двох блоків логістичних рішень. Передусім це запаси (утримання та поповнення), оскільки таке рішення акумулює конфлікт двох різних цілей. З одного боку, йдеться про ефективність функціонування дистриб'юторської мережі фармацевтичної галузі, оскільки зростання запасів є насамперед додатковими витратами. З іншого боку, є інша мета - необхідність максимальної адаптації до вимог рівня обслуговування клієнтів. Якщо йдеться про ліки, то неможливо допускати відхилення чи запізнення, оскільки це може

спричинити незворотні наслідки. Другий блок особливостей, який вимагає актуалізації, - це інформаційне забезпечення. На думку вченого, має бути детальна, докладна, достовірна інформація про ліки, про їхні складові, способи застосування тощо. У фармацевтичній галузі на сьогодні спостерігається тенденція до збільшення витрат на 1 грн. готової продукції, що призводить до зменшення прибутку фармацевтичного підприємства, який у сучасних умовах загострення конкурентної боротьби на фармацевтичному ринку України і необхідності переходу підприємств до міжнародних стандартів якості служить головним джерелом їх соціально-економічного розвитку [3, с. 180].

Висновки і пропозиції : Проведене дослідження показало, що потенціал можливостей логістики у сфері дистрибуції фармацевтичних підприємств є досить вагомий, оскільки вона забезпечує ефективну організацію розподілу виробленої продукції. Внаслідок успішного впровадження системи логістики дистрибуції фармацевтичне підприємство: визначає оптимальний розмір запасу лікарських засобів; зменшує кількість втрачених продажів, які є наслідком відсутності необхідних ліків (при цьому зростає обсяг реалізації і забезпечується вищий рівень обслуговування аптек з огляду на доступність препаратів); скорочує цикл обслуговування клієнта, тобто час між поданим замовленням і доставкою лікарських засобів, що, з одного боку, сприяє зменшенню запасів лікарських засобів у покупця, а з іншого – забезпечує перевагу фірмі перед іншими; зміцнює зв'язки продавців із покупцями, зокрема через наближення аптечних складів до можливого споживача; суттєво економить кошти за рахунок впровадження ефективніших методів фізичного переміщення ліків (оптимізація маршрутів доставки, вибір раціонального виду транспорту з урахуванням вартості й терміну доставки, забезпечення максимального використання вантажопідйомності та вантажомісткості транспортних засобів тощо); забезпечує глибшу концентрацію зусиль фармацевтичних фахівців, зайнятих маркетингом і збутом, на формуванні й стимулюванні попиту на лікарські засоби.

Список використаних джерел:

1. Громовик Б.П. Методологічні аспекти управління інтегрованими потоковими процесами у фармацевтичній галузі / Б.П. Громовик // Фармацевтичний журнал — 2009.— № 3.— С. 3-11.
2. Громовик Б.П., Гасюк Г.Д., Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Фармацевтичний маркетинг: Навчальний посібник; збірник вправ/ під ред. Л.А.Мороз. - Львів, Наутілус, 2000.- 320 с.
3. Крикавський Є.В. Логістичні системи: навч. посібник / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. - Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2009. - 264 с.
4. Крикавський Є. В. Інноваційні рішення у фармацевтичній логістиці / Є. В. Крикавський, І. С. Рикованова, Л. А. Янковська //Вісник Національного університету «Львівська політехніка» серія «Логістика». - 2011. - № 706. - С. 222- 231.
5. Ларіна Р. Р. Державний механізм забезпечення інформатизації системи охорони здоров'я: моногр. /Р.Р Ларіна, А. В. Владзимирський, О. В. Балужева; [під заг. ред. проф. В. В. Дорофійенко]. -Донецьк: ТОВ "Цифрова типографія ", 2008. - 252 с.
6. Посилкіна О.В., Хромих А.Г. Методичні підходи та інструменти побудови інтегрованих логістичних систем у фармації // Фармацевтичний часопис. Науково-практичний журнал № 4 (24) 2012. С. 99-107.
7. Посилкіна О.В., Горбунова О.Ю., Новицька Ю.Є. Дослідження сучасних трендів дистриб'юції та управління запасами у фармації // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації № 5 (25). Х.: «НТМТ» – 2012. С. 56-61.
8. Посилкіна О.В. Шляхи реалізації інноваційної моделі розвитку фармацевтичної галузі України // Вчені записки Харківського інституту управління науковими журналами. Випуск 34. – Харків: ХІУ, 2013. – С. 127-140.

9. Тридід О.М. Логістичний менеджмент: навч. посіб. / О.М. Тридід, К.М. Таньков ; [за ред. проф. д-ра екон. наук О.М. Тридіда]. - Х. : ІНЖЕК, 2005. - 224 с.

Вавулин А.И.

Сумской национальной аграрный университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ДИСТРИБЬЮТОСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследован вопрос использования логистического подхода дистрибьюторской деятельности отечественных предприятий на примере фармацевтической отрасли. Предложены пути оптимизации в сфере дистрибуции фармацевтической продукции.

Ключевые слова: логистический подход, фармацевтическая отрасль, дистрибуция.

Vavulin A.I.

Sumy national agrarian university

USE OF LOGISTIC APPROACH IN DISTRIBUTIVE TO ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Summary

The question of the use of logistic approach is investigational to distributive activity of domestic enterprises on the example of pharmaceutical industry. The offered ways of optimization are in the field of distribution of pharmaceutical products.

Keywords: logistic approach, pharmaceutical industry, distribution.