

УДК 338.242.4:619:615.1

**Грибак О.Я., Оленич І.Р., Гутий Б.В., Харів І.І., Смолинець І.Б. ©***Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького***ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗБУТУ**

*В статті розглядається сучасна політика держави у сфері забезпечення лікарськими препаратами шляхом раціонального поєднання вітчизняних та імпортованих лікарських засобів на українському ринку*

**Актуальність теми.** Сучасна політика держави і реформа у сфері забезпечення населення України лікарськими препаратами переслідує цілі підвищення його ефективності шляхом раціонального поєднання вітчизняних та імпортованих лікарських засобів на українському фармацевтичному ринку. З іншого боку, розвиток вітчизняної фармацевтичної індустрії, наближення її до міжнародних стандартів дає реальну можливість виходу на зовнішні ринки. Здійснення експортно-імпортованих операцій потребує використання тих методів розподілу і реалізації фармацевтичної продукції, які відповідатимуть можливостям зацікавлених сторін і законодавству України.

**Мета та завдання досліджень.** Метою даної роботи було розглянути збутову політику у зовнішньоекономічній діяльності фармацевтичних підприємств.

**Результати досліджень та їх обговорення.** У міжнародній торговельній практиці, як правило, використовується два методи здійснення комерційних операцій: прямий і непрямий.

Прямий метод передбачає встановлення прямих зв'язків між постачальником (експортером) і кінцевим споживачем (імпортером) та подальше постачання (закупівлю) товару на підставі договору купівлі-продажу.

Прямий метод частіше використовується у випадках: продажу чи закупівлі на зовнішніх ринках промислової сировини на підставі довгострокових контрактів; експорту великогабаритного і дорогого обладнання; експорту стандартного дрібносерійного обладнання через власні закордонні філії і дочірні компанії, що мають свою роздрібну мережу; закупівлі сільськогосподарської продукції безпосередньо у фермерів-виробників.

Непрямий метод передбачає закупівлю і продаж товарів через торговельно-посередницьку ланку на підставі спеціального договору (угоди) з посередником, який обґрунтовує виконання останнім певних зобов'язань, пов'язаних з реалізацією товару продавця. Непрямий метод доцільний при: реалізації другорядних видів продукції; постачанні товарів на віддалені і недостатньо вивчені ринки, ринки малої ємкості; просуванні нових товарів; відсутності в країнах-імпортерах власної збутової мережі, а також, коли ринки

деяких товарів цілком монополізовані і, таким чином, недоступні для встановлення прямих контактів між експортером та імпортером.

Комбінований або змішаний метод збуту трапляється не дуже часто і здійснюється через організації, до складу яких входять власні збутові структури виробника і незалежні збутові фірми. Прикладом можуть служити спільні підприємства. Вибір методу організації збуту на зовнішньому ринку без сумніву залежить від цілей підприємства-експортера, його розмірів, характеру товару. Разом із тим, існують загальні фактори, які не пов'язані з виробником та його товаром, але які необхідно враховувати при виході на зовнішній ринок. До них належать: наявність каналу збуту чи умов для його створення; обсяг продажу, який повинен відповідати каналу збуту, його потужності, а не потенційній ємкості ринку; витрати збуту, до яких відносять витрати щодо організації і подальшого вмісту каналу збуту; потреба в інвестиціях, якщо обраний комбінований метод збуту; персонал, який за своїм складом і кваліфікацією повинен відповідати товару, що продається, і структурі каналу збуту; ризик, який розподіляється між учасниками каналу збуту залежно від обраного методу збуту; контроль, ступінь якого для фірми-виробника зменшується або він зовсім відсутній залежно від рівневої структури каналу та методу збуту; гнучкість, тобто можливість фірми ефективно перебудувати канал збуту відповідно до змін на ринку, обсягів продажу товару тощо.

Особливість лікарських засобів як товару і пов'язані з цим законодавчі обмеження щодо їх увезення-вивезення, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і певна новизна ринку України для іноземних контрагентів, сформована ринкова інфраструктура у сфері розподілу продукції і її економічне становище показують переважність непрямого і комбінованого методів розповсюдження лікарських засобів.

Зараз іноземні фармацевтичні фірми, що зареєстровані в Україні, здійснюють свою діяльність шляхом відкриття представництв, через систему дистриб'юторів або створення спільних підприємств.

Розширенню імпорتنих операцій із лікарськими засобами сприяє активне розміщення на території України консигнаційних складів. Консигнація - це одна з форм комісійного продажу. Відповідно до умов консигнації експортер (консигнант) постачає товари на склад посередника (консигнатора) для реалізації їх на ринку протягом певного строку. Обов'язковою умовою консигнаційної угоди є збереження за консигнантом права власності на товар до моменту його реалізації. Консигнатор здійснює платежі консигнанту у міру реалізації товару зі складу. Не продані до встановленого строку товари консигнатор має право повернути консигнанту. По суті, експортер кредитує посередника на термін реалізації товару.

Для підвищення надійності збуту товарів поряд із простою консигнацією застосовують частково-поворотну і безповоротну консигнацію. При частково-поворотній консигнації консигнатор бере на себе зобов'язання після закінчення встановленого терміну купити у консигнанта не менше погодженої в договорі кількості нереалізованого товару. При безповоротній консигнації консигнатор

позбавляється права повернення і весь нереалізований товар повинен бути ним закуплений.

Останнім часом відзначається процес створення роздрібних фірм-дистриб'юторів, серед яких особливої уваги заслуговують фірмові аптеки. Так, зараз у 16 обласних центрах та великих містах України вже функціонують фірмові аптеки заводу "Gedeon Richter" (Угорщина). Однією з головних умов створення і роботи таких аптек є наявність у них усього асортименту лікарських препаратів заводу, зареєстрованих в Україні.

Ліквідація дефіциту так званих старих традиційних лікарських препаратів завдяки масовому випуску генериків у кооперації з інофірмами передбачає використання комбінованого методу збуту. Зараз пріоритетного значення у зовнішньоекономічних зв'язках фармацевтичної промисловості України набувають такі напрямки, як: закупівля фармацевтичних субстанцій у іноземних фірм і виготовлення на їх основі готових лікарських засобів для внутрішнього ринку; закупівля ліцензій на виробництво найважливіших фармацевтичних субстанцій і виготовлення з них відповідних лікарських препаратів на власних підприємствах; створення спільних підприємств з розроблення, виготовлення та реалізації готових лікарських препаратів.

Одним з перших спільних підприємств є українсько-бельгійське підприємство "Магік". Воно виробляє лікарські препарати таких важливих фармакотерапевтичних груп, як протимікробні та бактеріостатичні, засоби, що діють на серцево-судинну та центральну нервову системи, а також анальгетики і жарознижуючі, антигістамінні, вітамінні, гормональні засоби. На сировині та обладнанні із використанням технологій бельгійської фірми "Сетра" СП "Магік" здійснює функції виробництва та збуту продукції. У структурі підприємства виділена служба комерційного директора, до якої входить відділ маркетингу, розвитку, бізнесу та реалізації, склад готової продукції, транспортний відділ, регіональні представництва.

Поступове зростання експортного потенціалу вітчизняних виробників фармацевтичної продукції призвело до певних змін в організації та структурі збуту. Основними імпортерами української продукції є Росія, Білорусь, Узбекистан, Грузія, Азербайджан. Згідно з міжурядовими (міжгалузевими) угодами щодо співробітництва в галузі фармацевтичної промисловості в цих країнах передбачається відкриття торговельних представництв, консигнаційних складів, фірмових аптек.

У рамках міжгалузевої угоди досягнута домовленість щодо реєстрації значної кількості вітчизняних лікарських препаратів у Міністерстві охорони здоров'я Республіки Польща. Один із лідерів фармацевтичної галузі України ВАТ "Фармак" створив у Польщі спільне підприємство ЗАТ "Варшава-Фармак", що займається розфасуванням готових лікарських засобів, виготовлених із вітчизняної сировини.

Для збереження та збільшення експортної активності українських фармацевтичних підприємств зовнішньоекономічна політика Коммедбіопрому в галузі збуту передбачає: розширення асортименту конкурентоспроможної

фармацевтичної продукції; підвищення рівня сервісу під час роботи з покупцями; організацію спільних підприємств із виробництва і реалізації ліків на території країн СНД за участю вітчизняних підприємств; створення в інших країнах оптово-роздрібної мережі збуту тощо.

**Висновки.** Для координації зовнішньоекономічної діяльності галузевих виробників, експортерів та імпортерів, розширення ринків збуту продукції, покращення забезпечення населення України готовими лікарськими засобами наказом Коммедбіопрому створено галузеву Раду виробників, імпортерів та експортерів. Серед основних завдань Ради визначено підготовку пропозицій щодо просування українських фармацевтичних товарів на світові ринки, освоєння нових ринків збуту, координацію діяльності з відкриття галузевих торгових представництв, консигнаційних складів, фірмових аптек за кордоном тощо.

#### Література

1. УРСР. Закони. Закон УРСР Про зовнішньоекономічну діяльність // Голос України.- 1991.- 12 черв.
2. Україна. Закони. О режиме иностранного инвестирования: Закон // Діло.- 1996.- № 33. С. 2-3.
3. Україна. Закон. О лекарственных средствах: Закон // Голос України.- 1996.- 7 мая.
4. Борищук В.О. Про перебудову організаційно - фармацевтичної діяльності виробничих об'єднань "Фармація", за нових умов господарювання // Фармац. журн.- 1990.- № 1.- С. 6-10.
5. Ермоленко Н.Н., Борсученко З.И. Основные тенденции предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой.- К., 1992.- С.- 1-12
6. Криков В.И., Прокопишин В.И. Организация и экономика фармации.- М.: Медицина, 1991.- 624 с.
7. Огородник В.Н. Работа внешнеторговой фирмы предприятия.- М. Экономика, 1991.- 139с.

#### Summary

#### **O. Grimak, I. Olenich, B. Ghutij, I. Khariv, I. Smolynets FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY PHARMACEUTICAL COMPANIES IN SALES**

*This paper reviews the current policy of the state in the area of drugs by rational combination of domestic and imported drugs on the ukrainian market.*

Рецензент – к.е.н., доцент Поперчний С.І.