

УДК 615.1:615.45:658.6.8.614.253 (477)

Г. В. ЗАГОРІЙ, канд. фарм. наук, доцент

Національна медична академія післядипломної освіти

імені П. Л. Шупика, м. Київ

ПОГЛИБЛЕНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ОСНОВНИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ СОБІВАРТІСТЬ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПРАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"» ЗА 1995–2013 РР.

Ключові слова: виробнича собівартість ліків, повна собівартість ліків, рентабельність, витрати на заробітну плату

Сьогодні, як у минулому й майбутньому, ціна лікарських засобів (ЛЗ), її справедливе, об'єктивне й аргументоване формування викликає постійну стурбованість не лише споживача ЛЗ, а й виробника, дистриб'ютора, реалізатора, тобто всіх учасників фармацевтичного ринку [2, 5, 7]. Соціальна напруга навколо вирішення цієї проблеми хвилювала й хвилює також і Уряд України [1, 3, 4, 6]. Однак, на наш погляд, системного підходу до формування об'єктивно обгрунтованої стратегічної політичної лінії ціноутворення не відпрацьовано. Системний підхід полягає, перш за все, в ретельному обгрунтуванні та визначенні всіх економічно обрахованих обов'язкових витрат, які формують стартову, відправну вартість – собівартість (виробнича, повна). Собівартість є базою для регульованих (контрольованих) оптових цін виробника, в першу чергу на групу ЛЗ VEN-групи. Оптова ціна виробника, як відомо, це собівартість ЛЗ та величина або рівень рентабельності (маржинарний показник чистого прибутку).

Отже, абстрактне, спрощене, однобоке, непрофесійне формування структури ціни дискредитує саму ідею й ідеологію в політиці ціноутворення.

Зрозуміло, що в ціну вкладають помірні, але мотивуючі стимули та взаємовигідні, взаємопов'язані інтереси виробника–реалізатора, що фокусуються на інтересах пацієнта [8, 9].

У цьому дослідженні нами вперше прозоро висвітлюються реальні показники ПРАТ «Фармацевтична фірма "Дарниця"», які формують як дохідну, так і витратну частину (заробітну плату, формування виробничої та повної собівартості тощо).

Отже, представляє особливий інтерес вивчення основних витратних показників в структурі формування ціни по захищеним статтям (заробітна плата тощо), видатків та єдиного джерела їх фінансово-економічного покриття, тобто чистого прибутку (рентабельності фірми).

Впровадження основних засад формування об'єктивної ціни ЛЗ на фармацевтичному ринку України неможливе без глибокого вивчення ціноутворюючих складових по кожному показнику витрат виробника, дистриб'ютора, реалізатора.

Метою науково-практичного дослідження було вивчення, аналіз, динаміка основних показників витрат та встановлення закономірностей їх ретроспективного розвитку та сучасного стану й прогнозування на майбутню перспективу.

Матеріали та методи дослідження

Використано емпіричні, структурно-статичні формули, методи пошуку, аналізу та узагальнення фактичних даних господарчо-економічних показників ПрАТ «Фармацевтична фірма "Дарниця"», їхніх порівняльних характеристик за 1995–2013 рр.

Результати дослідження та обговорення

На початку інтерпретації результатів нашого дослідження слід підкреслити роль особистості працівника, його соціальної відповідальності, морально-етичної чистоти. Сукупність означених принципів формують соціально-відповідальне середовище на виробництві як довгострокове зобов'язання компаній, фірм, поводитись етично та сприяти економічному розвитку через одночасне покращення життя співробітників і їхніх родин, громади й суспільства загалом [8].

Встановлено, що витрати по формуванню середньозваженого показника рівня повної собівартості (п/с) товарної продукції зросли за період 2009–2013 рр. порівняно з 1999–2003 рр. у 5,4 раза (3 752 913 та 692 448 тис. грн.), по виробничій собівартості (в/с) – у 3,4 раза (557 600 тис. грн. та 1 887 786 тис. грн.), У 2012 р. відносно 1999 р. витрати по повній собівартості зросли у 8,7 раза (94 527 тис. грн. та 818 822 тис. грн.), по виробничій собівартості – у 5 разів (78 984 тис. грн. та 397 129 тис. грн. відповідно) (табл. 1–3).

Т а б л и ц я 1

Результати порівняльного аналізу показників виробничої та повної собівартості товарної продукції ПрАТ «Фармацевтична фірма "Дарниця"» 1999-2013 рр. (тис. грн.)

Період (роки)	Виробнича собівартість		Повна собівартість	
	тис. грн.	±Δ, % до п. 2	тис. грн.	±Δ, % до п. 4
1999	78 984	100,0	94 527	100,0
2012	397 129	502,8	818 822	866,2
1999–2003	557 680	100,0	692 448	100,0
2004–2008	1 122 665	201,3	1 503 291	217,1
2009–2013	1 887 786	338,6	3 752 913	542,0
Разом за 15 р.	3 568 051	113,97	5 948 652	122,62

Наступні числові значення парних показників визначають співвідношення виробничої собівартості до повної собівартості (товарної продукції) за період 1999–2003 рр. та 2009–2013 рр. по матеріальним витратам в/с спостерігається зростання у 2,8 раза. Обов'язкові (нормативні) відрахування за цими показниками й у цей часовий період як і у попередньому випадку є єдиним значенням величини у структурі для виробничих і повних витрат у формуванні собівартості товарної продукції, аналогічно. Ситуація показника повторюється в сумі (тис. грн.) й по заробітній платі (абс. значення). Однак відносні показники рівнів обов'язкових відрахувань та по фонду оплати праці мають суттєві відмінності (табл. 1, 2).

Інтерпретуючи результати порівняльних показників виробничої та повної собівартості товарної продукції, як видно з табл. 1, темп середньозваженого показника приросту виробленої продукції за виробничою собівартістю протягом 15 років (згрупованих по 5 років) становив +14,0% (113,97%), а повна собівартість має середньорічний (середньозважений) приріст показника +22,62%. Причому різкий стрибок виробничої собівартості за останні 10 років становив +338,6%, повній собівартості – +542,0% (табл. 1).

Водночас, за останні 10 років (з 2005 по 2009 рр. та 2010–2013 рр.) спостерігається різке зниження рівня матеріальних витрат з 55,6% до 31,9%. У попередні два п'ятиріччя цей середньорічний показник коливався в межах 63,6–64,6%. Саме тому, середньозважений темп приросту рівня щорічних матеріальних витрат мав від'ємне значення [-Δ] 1,3% або 98,7%. У такій господарчо-економічній конфігурації такий розвиток, безперечно, має позитивний результат ефективної діяльності фірми. Аналогічна тенденція спостерігається і під час аналізу показника рентабельності.

Рентабельність (%) товарної продукції, як зі знижкою, так і без знижки, різко знижувалася і становила за останні 10 років 26,7% (2005–2009 рр.) та 12,2% за період 2010–2013 рр. Рівень рентабельності без знижки за 2005–2009 рр. становив 27,0%, а порівняно з 2010–2013 рр. цей показник знизився до 11,7%. З 1995 по 2005 рр. він коливався в межах 76,4–45,1% та 85,0–50,9% відповідно – рентабельність зі знижкою та без знижки.

Т а б л и ц я 2

**Аналіз динаміки рентабельності виробленої продукції
ПрАТ «Фармацевтична фірма "Дарниця"» за 1995-2013 рр.**

№ з/п	Роки	Рівень матеріальних витрат		Рентабельність, %	
		T(%)	Динаміка розвитку	*)	**)
1	2	3	4	5	6
1	1995	59,2	97,9	90,2	90,2
2	1996	59,8	101,0	87,5	86,9
3	1997	59,2	99,0	83,8	91,1
4	1998	68,2	115,2	92,3	100,1
5	1999	71,4	104,7	28,0	56,6
6	∑ 5 р.	63,6	103,6	76,4	85,0
7	2000	65,4	91,5	20,9	50,0
8	2001	65,5	100,2	57,9	57,9
9	2002	62,3	95,1	51,1	51,1
10	2003	62,7	100,6	41,4	41,4
11	2004	67,0	106,9	54	54,0
12	∑ 5 р.	64,6	98,9	45,1	50,9
1	2	3	4	5	6
13	2005	59,6	89,0	44,4	44,4
14	2006	61,1	102,5	9,1	9,3
1	2	3	4	5	6
15	2007	58,9	96,4	20,9	20,1
16	2008	49,4	83,8	20,6	22,1
17	2009	48,8	98,8	38,4	39,2
18	∑ 5 р.	55,6	94,1	26,7	27,0
19	2010	33,2	68,1	11,4	7,8
20	2011	32,1	96,7	1,7	6,9
21	2012	31,2	97,4	19,0	16,6
22	2013	31,0	99,2	16,8	15,5
23	∑ 4 р.	31,9	90,3	12,2	11,7
24	∑ 15 р.	61,3	98,7	49,4	54,3

Примітка. * – Рентабельність товарної продукції зі знижкою, ** – рентабельність товарної продукції без знижки.

**Співвідношення заробітної плати та вартості виробничої продукції
ПрАТ «Фармацевтична фірма "Дарниця"» (абс. та %) за 1995-2013 рр.**

№ з/п	Періоди (роки)	Вироблено продукції, тис. грн. (у діючих цінах)		Загальна чисельність працюючих	Фонд заробітної плати (тис. грн.)				±Δ, % до п.7
		Абс.	+Δ, %		%	Σ - річна за 1 рік	Σ - річна на 1 прац.	Σ за 1 міс. на 1 прац.	
1	1995	33 941,0	-	-	6,8	2308,0	-	-	-
2	1996	67 238,0	191,10	1423	8,7	9849,7	4110,8	342,6	253,3
3	1997	88 497,0	131,62	1237	9,4	8318,7	6724,9	560,4	142,2
4	1998	115 782,6	130,84	1333	6,4	7410,1	5559,0	463,3	89,1
5	1999	120 967,5	104,50	1060	5,8	7016,1	6619,0	551,6	94,7
6	2000	198 230,7	163,87	917	4,2	8325,7	9079,3	423,3	118,7
7	Σ 5 р.	590 695,8	144,39	5970	6,9	42769,3	7164,0	468,2	139,6
8	2001	209 373,0	105,62	901	4,7	9840,5	10921,7	910,1	118,2
9	2002	221 469,2	105,78	892	4,6	10187,6	11421,1	951,8	103,5
10	2003	263 873,5	119,15	870	3,9	10291,1	11828,8	985,7	101,0
11	2004	303 791,2	115,13	703	3,9	11847,9	16853,3	1404,4	115,1
12	2005	382 377,0	125,87	705	4,2	16059,8	22779,9	1898,3	135,5
13	Σ 5 р.	1 380 883,9	114,31	4071	4,3	58226,9	73804,8	1230,1	114,7
14	2006	344 927,4	90,21	830	6,8	23455,1	28259,2	2354,9	124,0
15	2007	389 840,7	113,02	857	8,7	33916,1	39575,4	3298,0	140,0
16	2008	489 375,2	125,53	756	8,5	41596,9	55022,4	4585,2	139,0
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18	2010	725 107,0	127,55	768	6,4	46406,8	60425,5	5035,5	128,2
19	Σ 5 р.	2 517 959,3	114,50	3911	7,2	178360,0	230404,1	4970,7	123,4
20	2011	830 886,0	114,59	778	7,1	58992,9	75826,3	6318,9	125,5
21	2012	954 994,0	114,94	812	7,6	72579,5	89383,6	7448,6	117,9
22	2013	1 293 260,0	135,42	863	6,7	86648,4	100403,7	8367,0	112,3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
23	Σ 3 р.	3 079 140,0	121,65	2453	7,7	218220,8	265613,6	7378,2	118,6
24	Разом Σ 15 р.	7 568 679,0	124,40	4650,7	6,1	93118,7	103791,0	2223,0	125,9

Для ексклюзивного моментного порівняння вищезазначених показників серед суб'єктів власності слід зазначити, що заробітна плата у 2010 р. та 2011 р. співпрацівників ПрАТ «Фармацевтична фірма "Дарниця"» становила 5 035,5

грн. та 6 318,9 відповідно, середня зарплата за 4 міс. 2013 р. – 7 595 грн. По працівникам НМАПО імені П. Л. Шупика – 2 708,4 грн. та 2 871,7 відповідно. А середня заробітна плата на одного працюючого за 4 міс. 2013 р. (НМАПО) становила 3 930,1 грн. [7].

Поглиблений аналіз постійних (обов'язкових, нормативних витрат) в структурі утворення реальної виробничої та повної собівартості товарної продукції, рентабельності, фонду оплати праці, при встановленні кінцевої, контрольованої з боку держави ціни роздрібної реалізації лікарських засобів, належної якості по GMP [10–15] неможливо здійснити без аналогічного науково-практичного й об'єктивного аналізу доходної частини (рентабельності) та витратної частини, собівартості для дистриб'юторської та аптечної мережі.

2012 рік став переломним у взаємовідносинах між виробниками, реалізаторами та Урядом України, Держлікслужбою України. Про це свідчать численні переговори, меморандуми і фактично прийняті заходи. Зокрема результатом такої співпраці є те, що лише за 2012–2013 рр. вартість ЛЗ, що сприяють зниженню тиску (антигіпертонічної дії) знижено на 20–22%.

Висновок

Встановлено тенденції, закономірності, що дають можливість вплинути на оптимізацію стартової ціноутворюючої вартості ЛЗ та мінімізувати ризики у подальшому.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Азаров М. Я.* «Фармацевтична фірма "Дарниця"» – приклад конкурентної переваги // Ваше здоров'я. – 2013. – № 15–16. – С. 2.
2. *Бакуленко М.* Міжнародний конгрес з медичного права та біоетики – ще одна візитівка київської весни // Мистецтво лікування. – 2012. – № 2–3. – С. 79–82.
3. *Бахтеева Т.* Государственные закупки: торг еще уместен // Еженедельник АПТЕКА. – 2011. – № 44. – С. 15.
4. *Дьяченко С.* Украинцы и лекарства: как выбирают и кому доверяют // Еженедельник АПТЕКА. – 2012. – № 8. – С. 10–11.
5. *Загорій Г. В.* Альтернативні технології, стратегія та механізми державних, недержавних, суспільних та реінжиніринг-процесів, реімбурсації у розв'язанні соціально-орієнтованих проблем // Фармац. журн. – 2011. – № 5. – С. 3–10.
6. *Загорій Г. В.* Виробництво якісних, безпечних та ефективних лікарських засобів – вже не перевага в конкурентній боротьбі, а наш обов'язок // Ваше здоров'я. – 2012. – № 4. – С. 8–9.
7. *Загорій Г. В., Трохимчук В. В., Григорук Ю. М. та ін.* Ексклюзивний аналіз реімбурсаційних витрат щодо захворюваності та використання додаткових благодійних надходжень для окремих кластерних угруповань на соціально-орієнтовані заходи // Фармац. журн. – 2011. – № 6. – С. 3–11.
8. *Ткаченко Н. О.* Аналіз моделей соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу // Фармац. журн. – 2013. – № 1. – С. 9–15.
9. *Abah S. J.* There's hope – early observations of ARV treatment roll out in South Africa // Essential Drugs Monitor. – 2011. – N 34. – P. 16–17.
10. Good manufacturing practice for medicinal products in the European Community. Annex 11. Computerized Systems / Commission of the European Communities, January, 1992.
11. Good manufacturing practices for pharmaceutical products// WHO Expert Committee

on Specifications for Pharmaceutical Preparations: Thirty-second Report. – Geneva: World Health Organization, 1992. – (WHO Technical Report Series, N 823). – P. 14–79.

12. Good manufacturing practices for pharmaceutical products. Draft.//WHO Expert Committee on Specifications for Pharmaceutical Preparations: Thirty-second Report. – Geneva: World Health Organization, 1992. – (WHO Technical Report Series, N 823). – P. 90–129.

13. European Pharmacopoeia, Suppl. – 4-ed. Council of Europe. – Strasbourg: EDQM, 2001. – 2415 p.

Надійшла до редакції 10. 06. 2013.

Г. В. Загорий

*Национальная медицинская академия последипломного образования
имени П. Л. Шупика, г. Киев*

УГЛУБЛЕННИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ,
ФОРМИРУЮЩИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ
НА ЧАТ «ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ФИРМА "ДАРНИЦА"» ЗА 1995–2013 ГГ.

Ключевые слова: производственная себестоимость лекарств, полная себестоимость лекарств, рентабельность, затраты на заработную плату

А Н Н О Т А Ц И Я

Сегодня, как в прошлом и будущем, цена лекарственных средств, ее справедливое и объективное, аргументированное формирование вызывает постоянную обеспокоенность не только потребителя, но и производителя, дистрибьютора, реализатора, то есть всех участников фармацевтического рынка. Социальная напряженность вокруг решения этой проблемы волновала и волнует также и Правительство Украины. Однако, на наш взгляд, системный подход к формированию объективно обоснованной стратегической политической линии ценообразования не отработан. Системный подход заключается, прежде всего, в тщательном обосновании и определении всех экономически рассчитанных обязательных расходов, которые формируют стартовую, отправную стоимость.

Целью научно-практического исследования стало изучение, анализ, динамика основных показателей расходов и установление закономерностей их ретроспективного развития и современного состояния, прогнозирование на будущую перспективу.

Использованы эмпирические, структурно-статические формулы, методы поиска, анализа и обобщения фактических хозяйственно-экономических показателей ЧАТ «Фармацевтическая фирма "Дарница"», их сравнительных характеристик за 1995–2013 гг.

Пришло время, когда необходимо перейти от декоративного законодательства, заполняющего проблемы фармацевтического права, к созданию сбалансированных и гармонизированных с международными стандартами регуляторно-правовых норм. Сегодня значительно повысилась как законодательная активность, так и законотворческая продуктивность. Подготовлены проекты законов Украины о «Надлежащей аптечной практике», «О новых лицензионных условиях», «О разработке квалификационных характеристик на нововведенные профессии».

Установлены тенденции и закономерности, позволяющие повлиять на оптимизацию стартовой ценообразующей стоимости лекарственных средств и минимизировать риски в дальнейшем.

G. V. Zagoriy

National Medical Academy of Post-Graduate Education named P. L. Shupyk, Kyiv

IN-DEPTH ANALYSIS OF DYNAMICS KEY FINANCIAL INDICATORS FORMING COST OF COMMERCIAL PRODUCTS TO CHAT «PHARMACEUTICAL COMPANY «DARNITSA»» FOR 1995–2013 YEARS

Key words: production, total cost of medicines, cost-effectiveness, the cost of wages

ABSTRACT

Today, as in the past and the future, the price of medicines (drugs), its fair and objective, reasoned form, is a continuing concern, and not just a consumer drugs, but the manufacturer, distributor, implementer, that is, all participants of the pharmaceutical market. Social tensions around solutions to this problem, worried and concerned and also the Government of Ukraine. However, in our view, a systematic approach to the formation of a strategic objective-based political line pricing is not fulfilled. The systems approach is, first of all, a thorough justification and definition of economically designed mandatory spending, which form the start, the starting price.

The aim of scientific and practical research was to study, analyze the dynamics of the main indicators of spending and the establishment of retrospective laws of their development and present state and predict the future prospect.

Used empirical structural and static formulas, methods for searching, analyzing and summarizing the evidence of economic-economic indicators of JSC «Pharmaceutical company «Darnica»» their comparative performance on the 1995–2013 years.

The time has come to move from decorative legislation, filling the problems of pharmaceutical law to the creation of a balanced and harmonized to international standards, regulatory and legal requirements. At present, significantly increased the activity of both the legislative and lawmaking productivity. A draft law of Ukraine on «Good Pharmacy Practice», «The new licensing conditions», «On the development of the qualifications of the new inserted by profession».

The tendencies, patterns that minimize risks in the future and affect the optimization of the cost of home pricing drugs.

Електронна адреса для листування з автором: pms2054980@yandex.ru