

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ

IMPROVING OF IMPORT ACTIVITIES EFFICIENCY OF THE PHARMACEUTICAL ENTERPRISES BASED ON LOGISTICS APPROACHES

У статті відзначено важливість постійного розвитку підприємств, підтримки та підвищення їхніх конкурентних позицій. Підкреслено важливість фармацевтичного сектору економіки для будь-якої країни, проаналізовано основні тенденції у питанні походження складових готових лікарських засобів (ГЛЗ) та у сфері ціноутворення у даній галузі. Досліджено структуру собівартості з виокремленням у ній частки сировини. Висвітлено фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність імпоротної діяльності фармацевтичних підприємств з огляду на значне використання вітчизняними фармацевтичними виробниками імпортованої сировини для подальшого виготовлення ГЛЗ. Зазначено важливу роль формування та реалізації концепції забезпечення якості на українських підприємствах, а також її аналогів у інших країнах. Виділено методи підвищення ефективності імпортних поставок, які можуть використовуватися фахівцями підприємств, що займаються закупівлею імпоротної сировини та матеріалів, а саме: отримання найбільш вигідної ціни, досягнення найвигідніших умов поставок та оплати, грамотне складання зовнішньоекономічних контрактів, ретельна перевірка товаросупровідної документації, контроль виконання обов'язків за контрактами. Запропоновано такі шляхи підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства, за реалізацією яких можуть бути реалізовані фахівцями із закупівель: пошук альтернативних виробників та постачальників сировини та матеріалів з нижчою ціною та їх впровадження на підприємстві; запит цін на постачання сировини іншими лотами; закупівля сировини з меншим залишковим строком придатності; перехід до інших умов Інкотермс. Запропоновано методіку порівняння цін на поставку товарів різними лотами шляхом розрахунку скоригованих цін на основі оцінки замороженого капіталу.

Ключові слова: імпорт, ефективність імпоротної діяльності, фармацевтика, логістичний підхід, оптимальний лот поставки, Інкотермс.

The article noted the importance of continuous development of enterprises, support and increase of their competitive positions. The importance of the pharmaceutical sector of the economy for any country is emphasized, the basic tendencies in the question of origin of constituents for finished pharmaceutical products (FPP) and in the field of pricing in this sector are analyzed. The cost structure with separation of raw materials in it is investigated. The factors of influence of the external and internal environment on the efficiency of import activity of pharmaceutical enterprises are considered in view of the significant use of imported raw materials by domestic pharmaceutical manufacturers for the further production of FPP. The

important role of the formation and realization of the concept of quality assurance at Ukrainian enterprises, as well as its analogues in other countries, is outlined. The methods of improving the efficiency of import deliveries, which can be used by specialists of enterprises engaged in the purchase of imported raw materials, are highlighted, namely: obtaining the most favorable price, reaching the most favorable terms of supply and payment, competent drafting of foreign economic contracts, careful checking of the supporting documents' contract gaps. The following ways of improving the efficiency of the import activity of the enterprise, which can be realized by procurement specialists are proposed: search for alternative manufacturers and suppliers with lower price for raw materials and their implementation at the enterprise; request for prices for the supply of raw materials by other lots; purchase of raw materials with less residual shelf life; transition to other Incoterms conditions. A method of comparing prices for the supply of goods by different lots by calculating the adjusted prices based on the frozen capital assessment is proposed.

Keywords: import, efficiency of import activity, pharmaceuticals, logistics approaches, economic optimal quantity, Incoterms.

Вступ. В сучасних умовах головним чинником успішного функціонування підприємства є його постійний розвиток. Вдосконалення існуючих процесів, підвищення ефективності у різних сферах діяльності є основними цілями не тільки менеджменту компанії, а й усіх її співробітників.

Імпортна діяльність для великої кількості підприємств в Україні є основою роботи. Тим не менш, даний напрям є специфічним, отже вимагає розуміння всіх етапів здійснення імпорتنих операцій, врахування ряду їх особливостей, характерних для відповідних галузей економіки.

Отже, питання формування цін на готові лікарські засоби (ГЛЗ) на сьогоднішній день є актуальним через зростання конкуренції між фармвиробниками в Україні, а також низькою купівельною спроможністю населення. Дані фактори спонукають підприємства максимально скорочувати собівартість готової продукції без зниження вимог до її якості.

Дослідженням стану та особливостей фармацевтичного ринку займаються Н. І. Гавриленко [1], Я. В. Кулич [1], В. М. Назаркіна [2], Немченко А. С. [2] та інші. Детально фактори впливу на ефективність імпоротної діяльності досліджували М. Ю. Василенко [3], І.О. Красілич [4], С. О. Пермінова [3], Ю. П. Гордійчук [5]. Поглиблення потребує аналіз факторів впливу на імпортну діяльність саме фармацевтичних підприємств з огляду на специфіку галузі, а також методичні рекомендації щодо підвищення ефективності такої діяльності.

Постановка завдання. Ціллю даного дослідження є виявлення основних проблем, з якими стикаються фармацевтичні підприємства у процесі здійснення імпоротної діяльності, а також пошук шляхів їх вирішення для підвищення ефективності імпорту.

Методологія. У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі методи дослідження: методи аналізу та синтезу – для дослідження факторів впливу на ефективність імпоротної діяльності підприємства, системний підхід – для консолідації факторів та виявлення основних шляхів підвищення ефективності імпоротної діяльності, використано метод порівняння для співставлення систем контролю якості готової

фармацевтичної продукції в Україні та у світі, метод спостереження задіяно при виділенні основних проблем у сфері логістики закупок на фармацевтичних підприємствах та подальшого виділення шляхів їх вирішення.

Результати дослідження. Сучасні ринкові умови сприяють розширенню діяльності підприємств за межі країн. Імпортна діяльність часто є не тільки вторинним напрямом діяльності підприємств, що забезпечує їх функціонування, а й основним, тобто безпосередньо приносить прибуток.

На сьогоднішній день, коли зростання цін на світовому ринку є постійним процесом, шляхом зменшення фінальної вартості товарів є використання логістичних підходів: зменшення цін можливе за рахунок скорочення транспортних витрат, шляхом оптимізації процесів у сфері складської та закупівельної логістики тощо.

Питання цінової політики для фармацевтичної галузі України є завжди одним з пріоритетним. Це пов'язано зі значним рівнем конкуренції як з боку вітчизняних виробників, так і іноземних, низкою купівельною спроможністю населення. Основою для виготовлення готових лікарських засобів (ГЛЗ) у нашій державі у більшості випадків є імпортовані активні фармацевтичні інгредієнти (АФІ). З огляду на те, що близько 60-70% [2] собівартості ГЛЗ складають саме сировина та матеріали, то логічною є розробка шляхів підвищення ефективності імпортової діяльності для зменшення вартості складових ліків.

Будь-яке підприємство у світі, навіть те, яке показую високі показники росту, прагне до подальшого зростання, підвищення ефективності всіх бізнес-процесів, які здійснюються компанією.

Імпортна діяльність не є виключенням, особливо у тих випадках, коли саме витрати на закупівлю імпортованої продукції складають більшу частину грошових відрахувань підприємства.

Виділимо основні фактори, що впливають на ефективність здійснення імпортової діяльності фармацевтичними підприємствами (рисунок).

Умовно всі фактори можна поділити на дві групи – це зовнішні та внутрішні фактори. До зовнішніх відносять ті, що виходять не безпосередньо з діяльності підприємства, а з оточуючого середовища. Відповідно до цього, підприємства не мають змоги впливати на їх дію, а можуть тільки підлаштовуватись для зменшення негативних наслідків їх впливу або для максимізації їх позитивного вектору дії. Зовнішні чинники можуть бути пов'язані як з особливостями українського економічного середовища, так і країн, з яких імпортується товар.

Позитивні фактори зовнішнього середовища	Негативні фактори зовнішнього середовища
<ul style="list-style-type: none"> - лібералізація українського законодавства у питаннях митного контролю; - наявність великої кількості транспортних компаній; - висока концентрація підприємств, що надають в оренду складські приміщення; - значна конкуренція між постачальниками товарів та послуг; - валютне кредитування; - розвинена транспортна система в Україні. 	<ul style="list-style-type: none"> - зміни у законодавстві, що вимагають змін у внутрішніх процедурах компаній; - нестабільність зовнішнього середовища в Україні; - складність митних процедур; - відмінності у вимогах митних органів різних країн; - невідповідність між наявними можливостями вантажоперевізників та специфічних вимог до транспортування товарів у деяких галузях; - високі вимоги до складських приміщення у деяких галузях та низька пропозиція складів, що відповідають таким вимогам.
<ul style="list-style-type: none"> - глобалізаційні процеси; - гармонізація українського законодавства з вимогами ЄС, СОТ та інших організацій та інтеграційних об'єднань; - валютні коливання. 	
Позитивні фактори внутрішнього середовища	Негативні фактори внутрішнього середовища
<ul style="list-style-type: none"> - наявність позитивного досвіду здійснення імпорتنих операцій; - розуміння компаніями сучасних вимог ринку; - адаптованість систем управління змінами; - кроскультурні зв'язки всередині організацій; - ефект навчання персоналу; - наявність СРП та інструкцій щодо здійснення імпорتنих операцій. 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність алгоритму здійснення імпорتنих операцій; - відсутність кваліфікованих кадрів; - некоректні економічні розрахунки маржі; - помилки в товаросупровідній документації, що призводять до затримок митного оформлення та додаткових витрат на зберігання вантажів; - відсутність шаблонів контрактів.

Рисунок - Фактори ефективності імпорتنих операцій

Джерело: [3-5]

Слід зазначити, що для фармацевтичної галузі притаманні специфічні вимоги відносно митного очищення, також перевізники та організації, що здають в оренду складську приміщення, мають дотримуватися вимог GDP (Good distribution practice – Належна практика перевезень) та GSP (Good storage practice – Належна практика зберігання).

Внутрішні фактори – ті, що формуються всередині підприємства. Саме підприємства може впливати на них.

Значну роль при здійсненні імпорتنих поставок фармацевтичної сировини для подальшого її використання у виробництві грає знання специфічних імпорتنих процедур фахівцями із ЗЕД та митними брокерами на підприємстві. Це обумовлює вчасність оформлення вантажів та недопущення сплати додаткових коштів за складування товарів на митних складах.

У процесі закупівлі імпортованої сировини фахівці із закупівель на підприємствах мають звертати увагу на ряд аспектів: отримання найбільш вигідної ціни; досягнення найвигідніших умов поставок та оплати; грамотне складання зовнішньоекономічних контрактів; ретельна перевірка товаросупровідної документації; контроль виконання обов'язків за контрактами. Від них буде залежати рівень ефективності закупки окремих товарних груп або загальної ефективності імпортової діяльності підприємства. Таким чином, у зоні відповідальності фахівців із закупівель підвищення ефективності імпорту за рахунок логістичних підходів, а саме через вибір виробників та постачальників товарів, формування на оновлення майстер-даних (оптимального лоту поставки та запасу, страхового запасу за кожною ТМЦ тощо) з метою скорочення складських витрат, оптимізація ланцюга поставки і т.д.

На світовому фармацевтичному ринку існує тенденція по щорічного підвищення виробниками цін на сировину та матеріали. Найчастіше підвищення ціни відбувається не більш, ніж на 5% [1].

Зростання цін на сировину фактично впливає на розмір маржі, тому підприємство може прийняти зміну ціни та намагатися іншими шляхами втримати ціну на готовий продукт, досягати зменшення ціни постачальника через переговори або пропорційно підвищувати його виробленого товару.

Авжеж, підвищення ціни на ГЛЗ призводить до того, що підприємство може втратити свої конкурентні позиції, що призведе до зменшення частки ринку за товарною групою. Отже, даний варіант найчастіше є неприйнятним.

Можна виділити основні шляхи зменшення витрат на сировину та матеріали у зоні відповідальності фахівців із закупівель.

1. Пошук альтернативних виробників та постачальників сировини та матеріалів з нижчою ціною та їх впровадження на підприємстві.

Якість є одною з найголовніших вимог до фармацевтичного виробництва, а також до самого ГЛЗ. Вимоги до якості сировини наведені у внутрішній нормативній документації, а саме у Аналітичному нормативному документі для проведення вхідного контролю. Відповідно, можливим є використання сировини інших виробників при їх опробуванні та узгоджені, якщо показники якості їх продукції відповідають вимогам АНД ВК.

При впровадженні альтернативних виробників необхідно врахувати ряд аспектів:

1) у реєстраційній документації на ГЛЗ завжди вказуються виробники АФІ, тому при додаванні, вилученні певних виробників підприємство має здійснити процес перереєстрації ГЛЗ (середня вартість в Україні складає близько 5000 грн).

2) у реєстраційній документації на ГЛЗ часто не вказуються виробники допоміжних речовин, проте у деяких країнах дана вимога існує, наприклад, у Республіці Білорусь та Російській Федерації.

2. Запит цін на постачання сировини іншими лотами.

При закупівлі ТМЦ підприємства-виробники використовують показник оптимальності партії (*EOQ*). Попри визначення оптимального обсягу

закупівлі, часто ціна на той самий товар при збільшенні розміру разової поставки зменшується за рахунок зменшення транспортних витрат контрагента (при співпраці з контрагентом на умовах Incoterms, що передбачають доставку товару силами постачальника).

Через збільшення вартості закупівлі підприємство заморожує частину капіталу, який може бути потенційно використаний для розвитку підприємства.

Для підрахунку замороженого капіталу пропонується використовувати формулу:

$$K_z = (Z_n - Z_1) \times r \times P_0 \quad (1),$$

де K_z – заморожений капітал; Z_n – нормальний запас; Z_1 – запас на кінець місяця; r – місячна ставка дисконтування; P_0 – надана ціна постачальника.

Скориговану ціну ($P_{ск}$) розрахувати за формулою:

$$P_{ск} = \frac{K_z}{Q} \quad (2).$$

Завдяки даній методиці стає можливим порівняння цін при закупівлі товару різними лотами поставки з урахуванням того, що підприємство заморожує кошти у вигляді надмірних запасів.

3. Закупівля сировини з меншим залишковим строком придатності.

Найчастіше у контрактах на закупівлю фармацевтичної сировини вказується, який має бути залишковий строк придатності товару на момент її отримання покупцем. Стандартом галузі є закупівля сировини із таким строком не менше за 80%. Часто постачальники стикаються із ситуацією, коли частина сировини або приходить від виробника із залишковим терміном придатності меншим за 80%, або задовго зберігається у них на складах. На таку сировину можуть робитися знижки, або, якщо постачальник запропонував таку сировину, покупець може запросити знижку. У цьому випадку важливо прорахувати, чи використає підприємство всю сировину для подальшого виробництва ГЛЗ до того, як сплине її строк придатності.

4. Перехід до інших умов Інкотермс. Поставки фармацевтичної сировини часто здійснюються на умовах поставки СІР. У цьому випадку ціна включає в себе вартість перевезення товарів. У деяких випадках логічним є перехід на умови поставки, де покупець сам оплачує транспортування товарів – коли покупець може організувати поставку таким чином, що його витрати на транспорт будуть меншими за витрати постачальника, які враховані у ціні на відповідних умовах Інкотермс.

Таким чином, наведені вище шляхи сприяють досягненню більш низьких цін на сировину, що використовується далі для фармацевтичного виробництва. Для оцінки ефективності імпортової діяльності часто використовують метод порівняння витрат на імпорт та виручки від реалізації готовою продукції, у процесі виготовлення якої було використано імпортовану сировину чи матеріали. Отже, зниження ціни закупівлі імпортованої сировини безпосередньо сприятиме підвищенню ефективності імпорту загалом.

Висновки. Фармацевтична галузь в Україні є однією із ключових з огляду на те, що саме ця галузь забезпечує добробут населення, формує здорове суспільство. Більша частина складових для виробництва готових лікарських засобів імпортується з різних країн світу: Німеччини, Франції, Словенії, Китаю, Індії тощо. Така особливість обумовлює важливість забезпечення високої ефективності імпортової діяльності підприємства, а також постійного підвищення значення даного показника.

Збільшення ефективності імпорту є стратегічною ціллю підприємства та може реалізовуватися шляхом використання ряду тактичних кроків: отримання найбільш вигідної ціни; досягнення найвигідніших умов поставок та оплати; грамотне складання зовнішньоекономічних контрактів; ретельна перевірка товаросупровідної документації; контроль виконання обов'язків за контрактами. Такі кроки можуть реалізовуватися фахівцями підприємства, що займаються імпортом сировини. Таким чином, кожен член команди робить внесок у розвиток бізнесу.

Запропонована методика розрахунку скоригованих цін з урахуванням замороженого капіталу для порівняння цін на товар, що може імпортуватися різними лотами поставки, дає можливість прийняти рішення щодо доцільності закупки сировини та матеріалів у більшій кількості. Також дана пропозиція дозволяє оцінити суми замороженого капіталу, що потенційно може бути використаний у інших сферах діяльності підприємства.

Подальшим напрямом дослідження можуть бути практичні розрахунки скоригованих цін та прийняття рішень щодо збільшення лотів поставок на прикладі сировини, що закуповується конкретними підприємствами.

Також слід зауважити важливість більш детального аналізу факторів впливу на ефективність імпортової діяльності, а також здійснення оцінки сили дії даних факторів для галузі та окремих підприємств.

Література:

1. Гавриленко Н. І., Кулич Я. В. Тенденції та перспективи розвитку фармацевтичного ринку. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1. С. 69-76.
2. Немченко А. С., Назаркіна В. М. Обґрунтування методичних підходів до управління собівартістю виробництва лікарських засобів. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2015. № 3. С. 38-43.
3. Пермінова С. О., Василенко М. Ю. Економічна ефективність імпортової діяльності підприємства: фактори впливу. *Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством»*. 2018. №3. С. 333-343.
4. Красілич І. О. Фактори впливу на ефективність експортно-імпортової діяльності машинобудівних підприємств. *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 73-76.
5. Гордійчук Ю. П. Підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства логістичної сфери: дипломна робота бакалавра: 6.030601 Менеджмент / Київ, 2019. 78 с.