

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
Харківська національна академія міського господарства

**ГУРІНА ІНЕСА В'ЯЧЕСЛАВІВНА**

УДК 338.46(477)

**СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ФОРМУВАННЯ  
ПОЛІДІМЕНСІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИНЕРГІЗМУ  
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ  
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Спеціальність: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил  
і регіональна економіка

**Автореферат**  
дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

**Харків – 2011**

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Харківській національній академії міського господарства Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, м. Харків.

Науковий керівник: доктор технічних наук, професор  
Торкатюк Володимир Іванович,  
Харківська національна академія міського  
господарства Міністерства освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
завідувач кафедри економіки будівництва

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор  
Ларіна Рена Ренатівна,  
Республіканський вищий навчальний заклад  
Кримський гуманітарний університет  
(м. Ялта),  
завідувач кафедри менеджменту і  
маркетингу

кандидат економічних наук  
Трийд Сергій Олександрович,  
ТОВ «ФК «Здоров'я» (м. Харків)

Захист відбудеться «15» грудня 2011 р. о 13 год. 00 хв. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 64.089.01 у Харківській національній академії міського господарства за адресою: 61002, м. Харків, вул. Революції, 12, у залі засідань Вченої ради академії.

З дисертацією можна ознайомитися в бібліотеці Харківської національної академії міського господарства за адресою: 61002, м. Харків, вул. Революції, 12.

Автореферат розісланий « 15 » листопада 2011 р.

**Вчений секретар  
спеціалізованої вченої ради**

**Момот Т.В.**

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** Пошук нових резервів підвищення ефективності виробництва й створення нових механізмів конкурентної боротьби на фармацевтичному ринку України викликають необхідність зміни традиційних форм організації й управління фармацевтичними підприємствами на рівні регіонів. Останнім часом усе більше поширення одержують нові організаційні форми, засновані на принципах партнерства в регіонах, що особливо важливо для фармацевтичної галузі, яка виробляє соціально важливу продукцію, необхідну для забезпечення належного рівня життя працездатного населення регіонів України. Крім того, продукція фармацевтичної галузі повинна відповідати вимогам, які висуваються до її якості, та бути доступною для всіх верств населення будь-якого регіону України. Сьогодні ціноутворення на лікарські засоби регулюється з боку держави, але при цьому необхідно враховувати специфіку кожного регіону: рівень життя населення, його доходи, чисельність населення регіону та ін. Регіональні органи влади повинні виконувати функції соціального захисту громадян через встановлення граничного рівня торговельних націнок на продукцію фармацевтичної галузі, з одного боку, та забезпечувати високий рівень якості лікарських засобів, з другого. При цьому їхнім завданням є також створення відповідних умов розвитку вітчизняних фармацевтичних підприємств за рахунок компенсаційних виплат за регіональними програмами соціального захисту населення.

Вирішенню проблем регулювання й розвитку фармацевтичного ринку були присвячені дослідження багатьох українських і зарубіжних учених, таких як Белошапка В.А., Бочан І.О., Гасюк Г.Д., Голюков Є.А., Громовик Б.П., Загорій Г.В., Краснокутський А.Б., Крикавський Є.В., Криков В.І., Ларіна Р.Р., Мнушко З.М., Мороз Л.А., Немченко А.С., Пасічник М.Ф., Посилкіна О.В., Прокопишин В.І., Сятиня М.Л., Тридід С.О., Усенко В.А., Чубенко А.В. та ін.

Предметом наукового дослідження вчених були відносини у фармацевтичному секторі, проте мало уваги приділялось дослідженню управління діяльністю фармацевтичних підприємств на рівні регіону та регулюванню діяльності суб'єктів фармацевтичної галузі крізь призму інтеграції в умовах регіональних взаємовідносин. Це вимагає від суб'єктів фармацевтичного ринку значних зусиль і ресурсів для адаптації до нових вимог ринку та споживачів.

Існуюча нагальна потреба в коригуванні багатьох положень управління діяльністю фармацевтичних підприємств визначили актуальність теми дисертації та її мету.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Обрана тема і обґрунтовані завдання, які вирішуються в дисертації, відповідають

пріоритетним напрямом, які визначені Указом Президента України «Про стратегію економічного та соціального розвитку України шляхом європейської інтеграції на 2004-2015 роки» (№ 493 від 28.04.2004 р.); відповідно до планів науково-дослідних робіт Харківської національної академії міського господарства «Економічні основи системотехніки полідімensionального формування синергетичного інвестиційного циклу капітального будівництва об'єктів житлово-комунального комплексу» (державний реєстраційний номер 0107U000249, 2007 р.) і «Економічні проблеми розвитку підприємств житлово-комунального господарства: регіональний аспект» (державний реєстраційний номер 0107U000248, 2007 р.), у яких особистий внесок автора полягає у формуванні науково-методичних і практичних аспектів щодо розробки стратегії й тактики формування полідімensionальних систем забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіонів України.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є наукове обґрунтування й удосконалення теоретико-методичних положень і прикладних рекомендацій щодо розробки стратегії і тактики формування полідімensionальних систем забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіонів України.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі **завдання**:

- проаналізувати сучасний стан регіонального фармацевтичного ринку України, визначити основні його недоліки, головні напрямки покращення його функціонування й активізації інтеграційних процесів у фармацевтичній галузі з урахуванням регіональної специфіки;
- дослідити аспекти організаційної реструктуризації діяльності фармацевтичних підприємств на засадах логістики й менеджменту якості;
- запропонувати методіку організаційно-партнерських відносин у полідімensionальних системах на рівні регіону;
- запропонувати методіку визначення оптимального місця розташування складу оптової фармацевтичної фірми в регіоні;
- розробити методіку вибору пріоритетних регіонів збуту лікарських засобів для фармацевтичних підприємств;
- розробити методіку вибору імпортерських ринків субстанцій і матеріалів фармацевтичними підприємствами та вибору імпортера субстанцій і матеріалів фармацевтичними підприємствами;
- запропонувати напрямки удосконалення політики надання цінових знижок фармацевтичним підприємствам з урахуванням специфіки регіону.

**Об'єктом дослідження** є процес розвитку регіонального фармацевтичного ринку України.

**Предметом дослідження** є сукупність методичних, теоретичних і практичних питань, пов'язаних із процесом державного регулювання,

функціонуванням і розвитком регіонального фармацевтичного ринку України.

**Методи дослідження.** У дисертаційній роботі використано сукупність методів наукового пізнання: методи аналізу та синтезу – для дослідження теоретичних і правових засад державного регулювання функціонування та розвитку фармацевтичного ринку; методи абстрагування й узагальнення – для розкриття економічної суті явищ і обґрунтування категоріального апарату; метод спостереження та історичний метод – для визначення тенденцій розвитку світового та вітчизняного фармацевтичного ринку та аналізу досвіду державного регулювання фармацевтичного сектора за кордоном; методи аналогії та порівняння – для визначення відмінностей у розвитку фармацевтичного ринку під впливом змін нормативних вимог в Україні; метод моделювання – для побудови схеми економічного механізму державного регулювання, а також комплексного дослідження фармацевтичного ринку, моделей формування фінансового результату та методів ціноутворення на товари фармацевтичної галузі.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в наступному:

*вперше:*

– розроблено механізм організаційно-партнерських відносин у полідімensionальних системах на рівні регіону, який на відміну від існуючих підходів базується на асоціативній взаємодії різних підприємств, яка орієнтується на вимоги партнерів, і досягненні асоціативних цілей усіма учасниками полідімensionальної системи на рівні регіону, а також поглибленні партнерства в полідімensionальній системі «зверху вниз»;

*удосконалено:*

– підходи до оптимізації процесу регіонального просування лікарських засобів до споживача в ринкових умовах та шляхи підвищення прибутковості фармацевтичних підприємств, які на відміну від існуючих комплексно враховують всі напрямки вирішення проблем функціонування фармацевтичного ринку в певному регіоні;

– механізм удосконалення організаційного забезпечення діяльності фармацевтичних підприємств, які, на відміну від існуючих, полягають у впровадженні гармонізованих міжнародних стандартів, адаптації міжнародного досвіду державного регулювання фармацевтичної галузі з урахуванням регіональної специфіки України до ринкових умов;

– ситуаційний підхід до оцінки збутової діяльності, що на відміну від існуючих базується на побудові дерева класифікацій. Для оцінки збутової діяльності регіональних ринків використано сукупність параметрів: економічних, медико-фармацевтичних і соціально-демографічних;

– систему надання цінових знижок, що на відміну від існуючих враховує еластичність обсягів збуту в конкретному регіоні України при зміні ціни на

певні лікарські засоби, співвідношення змінної та постійної частини у витратах на виробництво і реалізацію лікарських засобів, їх розрахункову рентабельність при наданні цих знижок;

*дістали подальшого розвитку:*

– шляхи вибору імпортерських ринків субстанцій і матеріалів фармацевтичними підприємствами та вибору імпортера субстанцій і матеріалів фармацевтичними підприємствами, які на відміну від існуючих засновані на розрахунку комплексних показників, що всебічно характеризують їхню діяльність;

– підходи до вибору місця розташування складу оптової фармацевтичної фірми, які на відміну від існуючих враховують вимоги і специфіку конкретного регіону України та соціально-демографічний стан життя його населення.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у формуванні рекомендацій щодо удосконалення механізму державного регулювання фармацевтичного ринку та можливості застосування низки положень дисертації для подальших наукових досліджень у сфері державного регулювання та розвитку фармацевтичного ринку. Основні положення дисертаційного дослідження були використані під час роботи Державної інспекції з контролю якості лікарських засобів Харківської області з удосконалення механізму регулювання та розвитку вітчизняної фармації (лист № 312/05-2011 від 25.05.2011 р.). Результати дослідження використані провідними фармацевтичними підприємствами (ТОВ «ФК «Здоров'я» (акт № 7 від 20.01.2011 р.); ВАТ «ХФЗ «Червона зірка» (акт № 14 від 17.02.2011 р.); ДЗ ДНЦЛЗ (акт № 12/03 від 21.03.2011 р.) й аптечними закладами в процесі розробки стратегії та тактики формування полідімensionальних систем фармацевтичного ринку регіонів України. Окремі результати дисертаційного дослідження використовуються в навчальному процесі Національного фармацевтичного університету (акт № 4 від 03.02.2011 р.); Харківської медичної академії післядипломної освіти (довідка № 2 від 26.01.2011 р.) та в Харківській національній академії міського господарства (довідка № 32 від 18.05.2011 р.) при викладанні навчальних дисциплін, а також у курсовому та дипломному проектуванні.

**Особистий внесок автора.** Дисертаційне дослідження є самостійно підготовленою науковою працею, у якій викладений авторський підхід до вивіщення важливого наукового й практичного завдання – стратегії і тактики формування полідімensionальних систем забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіонів України. Сукупність отриманих наукових результатів є підсумком авторського аналізу науково-практичних проблем і шляхів вирішення відповідних практичних завдань.

Положення і рекомендації, відображені в тексті дисертації та

представлені до захисту, отримані особисто автором. Висновки і положення дисертації мають самостійний характер. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертаційному дослідженні використані тільки ті ідеї та положення, які отримані автором особисто, що представлено в списку опублікованих робіт.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення дисертаційного дослідження, висновки й рекомендації доповідались і були схвалені на міжнародних, всеукраїнських і регіональних науково-практичних конференціях: Міжнародній науково-практичній конференції «Економіка будівельної галузі на шляху її інтеграції до синергетичної системи» (м. Харків, 2006р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Системотехнічні основи полідімensionального формування синергетичного інвестиційного циклу в будівельній галузі» (м. Харків, 2007 р.); науково-практичній конференції «Ефективність використання маркетингу та логістики фармацевтичними організаціями» (м. Харків, 2008 р.); науково-технічній конференції викладачів, аспірантів і співробітників Харківської національної академії міського господарства (м. Харків, 2010 р.); II-й Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта» (м. Харків, 2010 р.); II-й Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми та перспективи та нормативно-правове забезпечення енерго-, ресурсозбереження в житлово-комунальному господарстві» (м. Алушта, 2010 р.), I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Професійне управління та інвестиції в систему охорони здоров'я: Український вимір» (м. Харків, 2011 р.).

**Публікації.** Результати дослідження викладено автором у 12 наукових публікаціях, з них 7 статей у наукових фахових виданнях і 5 тез доповідей на конференціях.

**Структура й обсяг роботи.** Дисертація складається зі вступу, чотирьох розділів, загальних висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг роботи становить 184 сторінки комп'ютерного тексту та містить 63 таблиці і 46 рисунків. Список використаних літературних джерел складається з 170 найменувань, викладених на 16 сторінках; 2 додатки – на 6 сторінках.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **вступі** розкрито актуальність теми дисертації, визначено її мету й завдання, теоретичні й методичні основи, предмет і об'єкт дослідження, відображено наукову новизну та практичне значення одержаних результатів.

У **першому розділі «Вплив фармацевтичного ринку на розвиток регіональної економіки»** проаналізовано стан регіонального фармацевтичного

ринку України, законодавчі й нормативні акти системи державного регулювання фармації.

Сьогодні фармацевтична галузь посідає одне з провідних місць серед інших галузей промисловості, що пов'язано з важливістю продукції, яка випускається фармацевтичними підприємствами, постійним зростанням захворюваності населення (в 1,12 рази) тощо.

Важливою характеристикою фармацевтичного ринку є витрати на охорону здоров'я в Україні (рис. 1).

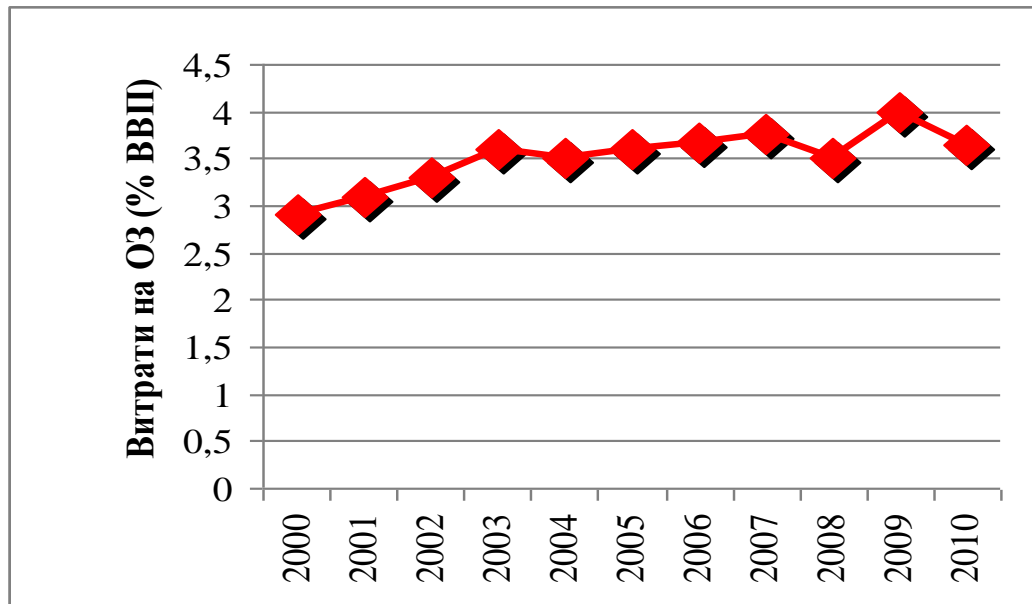


Рис. 1. Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я в Україні

Витрати на лікарські засоби для лікування одного хворого в стаціонарі профінансовано державою в середньому від загальнопотрібних: 2006 р. – 22%, 2007 р. – 23%, 2008 р. – 20%, 2009 р. – 24%, 2010 р. – 27 %. Особисті кошти пацієнта складають більше 80% від загального розміру витрат на охорону здоров'я.

На сьогодні основними характеристиками українського регіонального фармацевтичного ринку є низьке споживання лікарських засобів на одну людину в конкретному регіоні; велика різниця в споживанні лікарських засобів на одну людину у великих містах і віддалених регіонах; високий рівень ринкової конкуренції; відсутність сучасних фінансових механізмів, що компенсують витрати населення на лікарські засоби (низький рівень державної участі); зберігаються позитивні показники зростання фармацевтичного ринку в регіонах; присутність вітчизняних компаній в лідерах ринку.

Активне зростання фармринку сприяє розвитку аптечного роздрібного товарообігу, тому що аптеки реалізують значну частину лікарських засобів.

Ринок дистриб'юторів щодо постачання лікарських засобів в аптеки в усіх



регіонах також є досить консолідованим, на ньому є кілька великих гравців з близькою ринковою часткою (рис. 2).

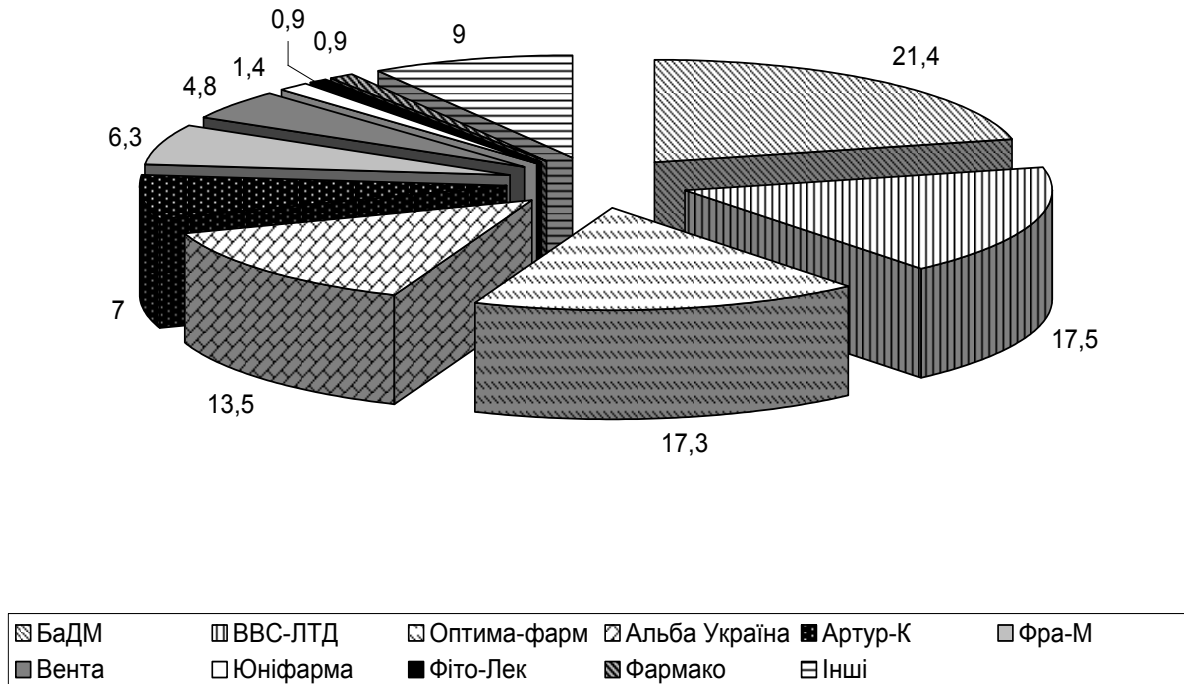


Рис. 2. Ринок провідних фармацевтичних дистриб'юторів в Україні станом на початок 2011р.

У більшості областей значні позиції утримують великі національні дистриб'ютори, на частку яких припадає 23%. Зараз в Україні працює близько 700 дистриб'юторів. До провідних фармдистриб'юторів України належать «Оптима Фарм», «БадМ» і «Альба Україна».

Таким чином, на підставі проведених досліджень визначені основні тенденції фармацевтичного ринку України:

- збільшення на 20% витрат бюджету на закупівлю лікарських засобів;
- з 2011 року активізується процес розширення сфер впливу зарубіжних компаній за рахунок придбання локальних активів;
- у 2011-2012 рр. передбачається розвиток проекту університетських клінік, створення медичних баз для спортсменів, прогрес у приватній і страховій медицині та ін.

Як показали проведені дослідження, основними недоліками нормативно-правової бази України відносно лікарського забезпечення та регулювання діяльності фармацевтичних установ є те, що в Законі «Про лікарські засоби» не встановлені конкретні розміри митних зборів. З метою захисту ринку та

підприємств-виробників лікарських засобів на території України уряд може вводити особливі види мита на імпортовані готові лікарські засоби відповідно до митного законодавства України.

Таким чином, стратегічні завдання державної політики з розвитку фармацевтичної галузі спрямовані на забезпечення Конституційного права кожного громадянина на одержання медичної допомоги з використання безпечних, якісних, ефективних, доступних за ціною вітчизняних лікарських засобів. В Україні останнім часом спостерігається значне зростання фірм-виробників лікарських засобів та збільшення кількості найменувань лікарських засобів, що сприяє розвитку регіональної економіки та призводить до необхідності удосконалення взаємовідносин між учасниками регіонального фармацевтичного ринку.

У другому розділі **«Формування полідімensionальних систем закупівельної діяльності фармацевтичних підприємств регіонів України в умовах ринку»** досліджено організації закупівельної діяльності фармацевтичного підприємства, представлена організація партнерських відносин у полідімensionальних системах на регіональному ринку, проведена реструктуризація діяльності фармацевтичних підприємств на засадах логістики й менеджменту якості.

Сьогодні перед фармацевтичним підприємством гостро постає проблема оптимізації процесу закупівлі субстанцій і матеріалів. Як показали проведені дослідження, переважна частка субстанцій і матеріалів закуповується за кордоном.

Вибір постачальників субстанцій і матеріалів на українських фармацевтичних підприємствах здійснюється на підставі двох показників: ціна субстанцій і матеріалів, які постачаються, і їх якість. Вибір постачальників здійснюється переважно за прайс-листами без вивчення системи управління якістю.

Дослідження, проведені в дисертаційній роботі, дозволили виділити найважливіші напрямки оптимізації процесу управління закупівлею на фармацевтичних підприємствах відповідно до вимог правил GMP:

- перехід від використання окремих критеріїв до створення цілісної системи управління закупівлею;
- удосконалення документообігу з урахуванням вимог правил GMP і стандартів ISO;
- необхідність оптимізації організації процесу закупівлі субстанцій і матеріалів.

Результатом дослідження організації партнерських відносин у полідімensionальних системах на рівні регіону є механізм проектування асоціативної взаємодії різних підприємств, що полягає в послідовному описанні

процесів кардинальної зміни існуючої системи управління підприємством (рис. 3). Принциповою відмінністю є орієнтація на передові вимоги до партнерів і досягнення асоціативних цілей усіх учасників полідімensionальних систем регіону. При цьому інтеграційні процеси між учасниками регіонального фармацевтичного ринку сприяють досягненню асоціативних цілей, які постійно змінюються під впливом системи взаємних вимог і корелюються з цілями всіх бізнес-партнерів.

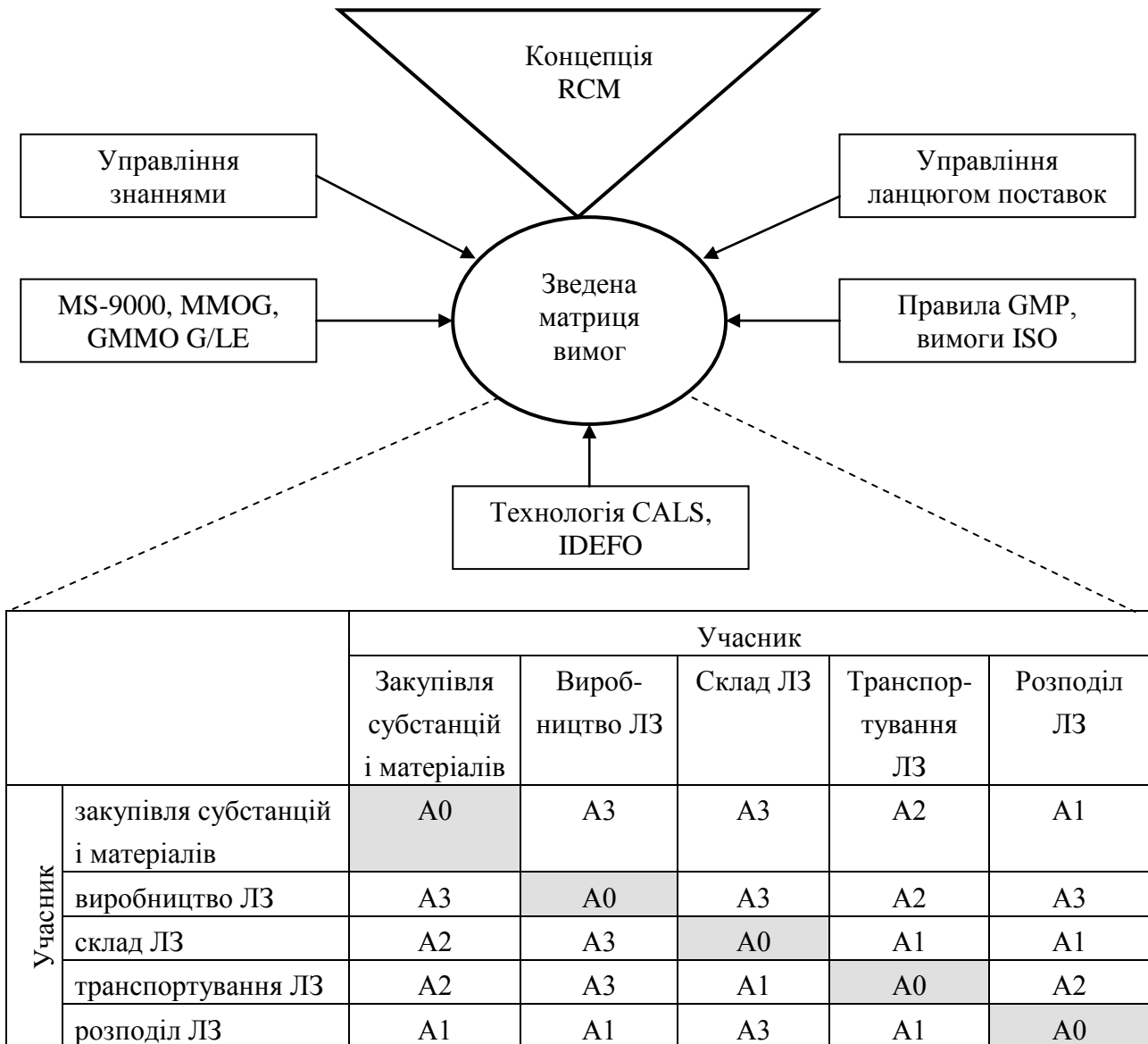


Рис. 3. Схема концепції RCM для умов фармацевтичних підприємств, де види зв'язків:

A0 – немає; A1 – слабкий (опосередкований); A2 – середній; A3 – сильний.

На фармацевтичному підприємстві в організаційній структурі всі функціональні структурні підрозділи взаємопов'язані між собою, завдяки чому досягається оптимізація діяльності й стабільний розвиток підприємства. Тому

фахівці служби логістики повинні вирішувати завдання з усунення збоїв і вирішення конфліктних ситуацій, пов'язаних з управлінням рухом потоків ЛЗ. Основними функціями логістів фармацевтичних підприємств є аналіз і координація процесу управління рухом потоків, погодження потреби в операціях.

Основні завдання служби логістики в умовах фармацевтичного підприємства залежать від масштабів і специфіки діяльності підприємства (асортимент ЛЗ, технічна складність, рівень витрат на функціональні сфери логістики тощо).

Упровадження служби логістики на фармацевтичних підприємствах дозволяє узгодити дії різних підрозділів, зайнятих у сфері управління потоковими процесами, підвищити продуктивність використання ресурсів фармацевтичних підприємств, покращити фінансовий стан підприємств тощо.

Таким чином, завдяки впровадженню підходів до формування полідименсійних систем, а саме шляхів вибору постачальників субстанцій і матеріалів, підходів до організації партнерських відносин, побудові служби логістики, учасники регіонального фармацевтичного ринку отримують додатковий прибуток. Це, в свою чергу, сприяє підвищенню економічного розвитку певного регіону та поліпшенню його соціально-демографічного стану.

У **третьому розділі «Комплексне дослідження й управління процесом виробництва лікарських засобів на регіональному рівні»** проведена оцінка виробництва лікарських засобів фармацевтичними підприємствами, проаналізовано стан й особливості управління складуванням матеріалів на підприємствах фармацевтичного профілю, розроблені методики розрахунку оптимального місця розташування складу оптової фармацевтичної фірми в певному регіоні, вивчення й вибору імпортерських ринків субстанцій і матеріалів, вибору імпортера субстанцій і матеріалів.

Безперервність логістичних процесів на фармацевтичному підприємстві характеризується обсягом підтримуваних запасів, а також їхньою продуктивністю. Процеси закупівель впливають на обсяги запасів субстанцій і матеріалів фармацевтичного підприємства й на обсяги запасів готових лікарських засобів. Разом з тим процеси продажів впливають на запаси готової продукції.

З метою мінімізації транспортних витрат і забезпечення своєчасних поставок лікарських засобів необхідно оптимізувати розміщення складу оптової фармацевтичної фірми в певному регіоні. Для цього необхідно знати:

- місце розташування фірм-виробників лікарських засобів і їх споживачів (клієнтів);
- обсяги поставок лікарських засобів;
- маршрути доставки (характеристику транспортної мережі);
- витрати (або тарифи) на транспортні послуги.

Алгоритм вибору оптимального місця розташування складу оптової

фармацевтичної фірми в певному регіоні складається з семи етапів: формування мети рішення, добір альтернативних методів розрахунків оптимального місця розташування складу, збір необхідних даних для розрахунків, розрахунок координат місця розташування складу оптової фармацевтичної фірми в певному регіоні, оцінка отриманих результатів, вибір отриманого результату та прийняття рішення щодо місця розташування складу оптової фармацевтичної фірми в певному регіоні.

Комплексна оцінка конкурентоспроможності імпортерів субстанцій і матеріалів проводилася за компонентами, що характеризують загальну діяльність імпортерів, рівень управління якістю, фінансово-економічний стан і рівень сервісного обслуговування, який забезпечує імпортер.

Субстанції і матеріали є складовими частинами лікарських засобів, тому їх якість безпосередньо впливає на якість лікарських засобів. У зв'язку із цим найважливішим завданням зовнішньоекономічної діяльності є забезпечення процесу виробництва якісними субстанціями і матеріалами, які б відповідали аналітично-нормативній документації, правил GMP і стандартів ISO.

Важливою умовою оптимізації вибору імпортерів субстанцій і матеріалів є дотримання алгоритму, наведеного на рис. 4.

Складання реєстру імпортерів здійснюється на підставі інтегральної оцінки, що проводиться за допомогою комплексу показників, які характеризують технологічний, технічний і фінансово-економічний стан, відповідність вимогам міжнародних правил GMP і стандартів ISO, а також безпосередньо якість субстанцій і матеріалів.

У четвертому розділі **«Удосконалення підходів до організації збутової діяльності фармацевтичних підприємств в регіонах України»** на основі дослідження організації збуту лікарських засобів в умовах фармацевтичного виробництва, аналізу транспортного обслуговування споживачів фармацевтичних підприємств здійснено розробку підходів до вибору пріоритетних регіонів збуту лікарських засобів для фармацевтичних підприємств, запропоновані напрямки вдосконалення політики надання цінових знижок фармацевтичним підприємствам.

Управління збутовою діяльністю передбачає вибір оптимальних каналів розподілу лікарських засобів, тому що існує пряма залежність між розвиненістю каналів збуту й обсягами продажів лікарських засобів: чим більше розгалужені канали збуту, тим більші обсяги реалізації медичної продукції. Необхідною умовою стимулювання збуту є проведення рекламних кампаній, виставок, робота з лікарнями (лікарями), аптеками. Незважаючи на великі витрати на проведення реклами, вона дозволяє збільшити обсяги реалізації лікарських засобів, а отже, підвищити прибуток, одержуваний фармацевтичними підприємствами. Реклама здійснює великий вплив і на збільшення частки ринку

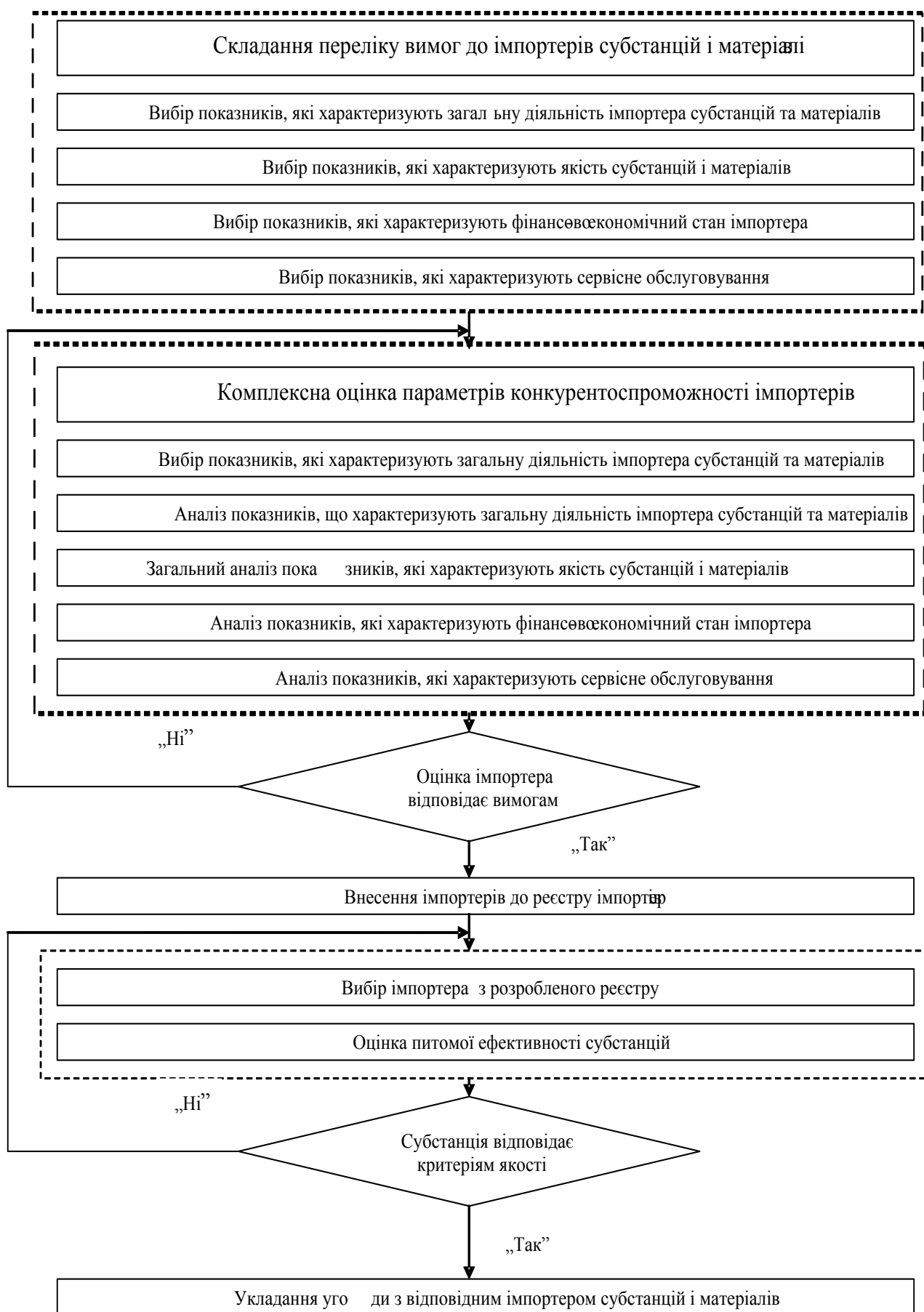


Рис. 4. Алгоритм багатокритеріального підходу до оцінки та вибору імпортерів субстанцій і матеріалів на фармацевтичному підприємстві

конкретного фармацевтичного підприємства.

З метою удосконалення регіональної збутової політики фармацевтичного підприємства в дисертаційній роботі побудовано алгоритм, що включає такі етапи:

- розрахунок потреби в лікарських засобах певної фармакологічної групи для кожного регіону;
- визначення регіональних ринків, у якому бажаний медичний представник;
- визначення оптимальної кількості торговельних представників у кожному регіоні;
- пошук партнерів, яким можна запропонувати представницькі функції;
- формування пакета вигід і зобов'язань для партнерів;
- проведення переговорів з торговельними фірмами й видача представницьких ліцензій.

Залежно від отриманих результатів стан регіональних фармацевтичних ринків поділяється на три класи: клас дуже сприятливих ситуацій для збуту певних лікарських засобів; клас сприятливих ситуацій для збуту певних лікарських засобів; клас несприятливих ситуацій для збуту певних лікарських засобів. Результати визначення стану регіональних фармацевтичних ринків наведені на рис. 5.



Рис. 5. Розподіл регіонів України залежно від рівня збутової привабливості

За допомогою класифікації регіонів за рівнем їхньої збутової привабливості для підприємства повинні прийматися обґрунтовані управлінські рішення щодо збільшення обсягів реалізації лікарських засобів, вироблених фармацевтичним підприємством, у найбільш сприятливі регіони й зменшення в несприятливі регіони.

Важливим напрямком підвищення ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств є удосконалення політики надання цінових знижок. Системи знижок, які сьогодні використовуються вітчизняними виробниками лікарських засобів, безпосередньо залежать тільки від обсягів реалізації.

Ефективність збутової діяльності визначається двома цілями: забезпеченням прибутковості підприємств і доступності лікарських засобів.

При моделюванні впливу зміни ціни на лікарські засоби на обсяг прибутку фармвиробникам слід враховувати еластичність обсягів реалізації лікарських засобів від ціни, яку можна представити у вигляді моделі:

$$Y = a - vx, \quad (1)$$

де  $Y$  – обсяг реалізації лікарських засобів, натур. од.;

$x$  – ціна лікарського засобу;

$a, v$  – константи рівняння еластичності обсягів реалізації від ціни, які визначаються із застосуванням кореляційного аналізу.

Модель удосконалення системи надання цінових знижок враховує еластичність обсягів збуту при зміні ціни на певний лікарський засіб, співвідношення змінної та постійної частини у витратах на виробництво й реалізацію лікарських засобів, розрахункову рентабельність лікарських засобів при наданні цих знижок та специфіку регіону, яка значною мірою залежить від всіх наведених вище чинників.

Запропоновані заходи дозволять вітчизняним фармацевтичним підприємствам збільшити обсяги реалізації лікарських засобів, максимізувати очікуваний прибуток і забезпеченість населення високоякісними лікарськими засобами за доступною ціною. З іншого боку, ці заходи обумовлюють оптимальне забезпечення регіонів потрібними лікарськими засобами, що сприяє формуванню ефективної стратегії розвитку полідименсійних систем в регіонах України і вирішенню їх соціально-економічних проблем, а також отриманню синергічного ефекту функціонування учасників регіонального фармацевтичного ринку.



## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі вирішено важливе науково-практичне завдання теоретико-методичних засад і практичних рекомендацій з розробки стратегії і тактики формування полідімensionальних систем забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіонів України:

1. Фармацевтична галузь посідає значне місце в економіці України і являє собою важливий сегмент національного ринку, що визначає національну безпеку країни. Сучасний фармацевтичний ринок регіонів України формується лікарськими засобами, що виробляються вітчизняним фармацевтичними підприємствами, централізованою закупівлею від іноземних компаній та країн СНД, а також закупівлями, які здійснюють посередники. У минулі роки матеріально-технічна база вітчизняних виробничих підприємств не отримувала належного розвитку, у зв'язку із чим зараз промислові фармацевтичні підприємства потребують певної реконструкції; технологічне обладнання, що використовується, певною мірою морально й фізично застаріло. Це перешкоджає виробництву сучасних високоякісних лікарських засобів, які б задовольняли вимоги споживачів різних соціальних рівнів і дозволяли фармацевтичним підприємствам отримувати необхідний прибуток для їх постійного розвитку.

2. На підставі проведеного дослідження визначено актуальність упровадження в організаційну структуру фармацевтичного підприємства служби логістики, до складу якої доцільно ввести відділ закупок, склади й транспортний відділ. Від масштабів і специфіки діяльності підприємства (асортимент лікарських засобів, технічна складність, рівень витрат на функціональні сфери логістики тощо) значною мірою залежать основні завдання служби логістики в умовах фармацевтичного підприємства. Саме тому фахівці служби логістики повинні вирішувати завдання з усунення збоїв й нівеляції конфліктних ситуацій, пов'язаних з управлінням рухом потоків лікарських засобів. Із цього випливають функції логістів на фармацевтичних підприємствах, серед яких є аналіз і координація процесу управління рухом потоків на рівні регіону та погодження потреби в операціях з урахуванням вимог усіх учасників полідімensionальних регіональних систем.

3. Вперше запропонована методика проектування асоціативної взаємодії різних підприємств, яка орієнтується на вимоги партнерів, і досягнення асоціативних цілей усіма учасниками полідімensionальної системи на рівні регіону. Методика організації партнерських відносин у полідімensionальних системах складається з визначення мети й завдань проектування асоціативної взаємодії партнерів; встановлення зв'язків з постачальником та споживачем лікарських засобів; двостороннього співробітництва партнерів; усвідомлення

постачальником субстанцій і матеріалів вимог виробника лікарських засобів й аналіз переваг і недоліків роботи, труднощів і можливостей взаємодії зі споживачем лікарських засобів; поширення співробітництва учасників полідімensionальних систем на рівні регіону, що відображається в аналізі та переосмисленні виробником лікарських засобів вимог до своєї системи з боку споживача лікарських засобів та постачальником субстанцій і матеріалів своїх позицій; поглиблення партнерства в полідімensionальній системі «зверху вниз».

4. Значна частина фармацевтичних підприємств має власні склади, але на більшості підприємств вони не відповідають умовам, які висуваються до них, що вимагає удосконалення існуючих складів і побудови нових. Для визначення місця розташування нових складів у певному регіоні доцільно використовувати макро-, мікро- та логістичні фактори й розраховувати інтегральну оцінку місця розташування складу оптової фармацевтичної фірми в регіоні.

5. На підставі проведених досліджень визначено актуальність вибору пріоритетних ринків збуту лікарських засобів, який доцільно проводити за допомогою методу класифікації дерев з використанням сукупності економічних, соціально-демографічних, медико-фармацевтичних параметрів. За допомогою чіткої класифікації регіонів за рівнем їх збутової привабливості для кожного підприємства приймаються обґрунтовані управлінські рішення щодо збільшення обсягів постачання лікарських засобів, які виробляються фармацевтичними підприємствами, в найбільш сприятливі регіони та зменшення їх у несприятливі. На підставі розрахунків нами визначено, що для досліджуваного підприємства як дуже сприятливі виділені Дніпропетровський, Донецький, Київський, Луганський і Харківський регіони; до класу сприятливих належать Вінницький, Кіровоградський, Полтавський, Черкаський, Запорізький, Миколаївський, Одеський регіони й Автономна республіка Крим; до класу несприятливих - Волинський, Житомирський, Закарпатський, Івано-Франківський, Львівський, Рівненський, Сумський, Херсонський, Хмельницький, Тернопільський, Чернігівський та Чернівецький регіони.

6. Дістала подальшого розвитку методика вивчення й вибору фармацевтичними підприємствами імпортерських ринків субстанцій і матеріалів. До складу комплексного показника зовнішньоекономічної діяльності країн-імпортерів належать комплексний показник ціни субстанцій і матеріалів, комплексний показник якості обслуговування, комплексний показник надійності, комплексний показник обсягів імпорту субстанцій і матеріалів, комплексний показник географічної віддаленості.

Запропоновано методику вибору імпортера субстанцій і матеріалів на підставі комплексної оцінки, яка базується на урахуванні вимог міжнародних правил GMP і стандартів ISO і складається з двох етапів: перший етап – вибір

імпортера і внесення його до реєстру на підставі комплексної оцінки; другий етап – визначення імпортера в конкретний період часу за допомогою показника питомої ефективності субстанцій, що дозволяє оптимізувати роботу ВМТЗ.

7. Удосконалена система надання цінових знижок, що враховує еластичність обсягів збуту лікарських засобів у певному регіоні при зміні ціни на лікарські засоби, співвідношення змінної та постійної частини у витратах на виробництво й реалізацію лікарських засобів, розрахункову рентабельність лікарських засобів при наданні цих знижок і з урахуванням специфіки регіону. Запропоновані заходи дозволять визначити оптимальну ціну як для вітчизняного фармацевтичного підприємства-виробника, так і для споживачів лікарських засобів.

### **Список опублікованих праць за темою дисертації**

#### Статті у наукових фахових виданнях:

##### *особисті*

1. Гурина И.В. Механизмы регулирования спроса и предложений на фармацевтическом рынке // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Вып. 98. – К. : Техніка, 2011. – С. 396-402.

2. Гурина І.В. Організаційна реструктуризація діяльності фармацевтичних підприємств на засадах логістики і менеджменту якості // Бізнес Інформ. – 2011. - № 9.- С. 203-209.

3. Гурина І.В. Формування полідімensionальних систем закупівельної діяльності фармацевтичного підприємства в умовах ринку // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Вып. 100. – К. : Техніка, 2011. – С. 333-340.

##### *у співавторстві*

4. Гурина И.В. Повышение эффективности экономических параметров хозяйственной стабильности Украины- основа присоединения ее к Всемирной торговой организации / В.И. Торкатюк, Е.П. Данильченко, А.И. Кузнецов, И.А. Дмитрук, Т.Е. Бутенко, Г.А. Каньшев, А.С. Вышетравская, И.В. Гурина, Д.В. Бутник // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Вып. 73. – К. : Техніка, 2006. – С. 330-351 (особистий внесок: представлені концептуальні положення та вимоги щодо фармацевтичної галузі для вступу до Всесвітньої торгівельної організації).

5. Гурина И.В. Формирование логико-математических моделей функционирования и реструктуризации жилищно-коммунальных предприятий / В.И. Торкатюк, Н.П. Пан, Н.Г. Красникова, Н.В. Бирик, Г.А. Коньшев, И.В. Гурина, Л.Ф. Николаенко, Т.Н. Витренко-Хрусталева, Ю.Г. Чувькина, Н.А. Олейникова // Науковий вісник будівництва. – Вип. 37. – Х. : ХДТУБА

ХОТВ АБУ. 2006. – С. 197-231 (особистий внесок: запропонована концептуальна методика формування логіко-математичних моделей).

6. Гурина И.В. Механизм управления системой поставщиков и потребителей в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятий фармацевтической отрасли / В.И. Торкатюк, И.А. Федоренко, И.В. Гурина, Н.С. Клуцько, Э.Ю. Шевченко // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – Вып. 92. – К. : Техніка, 2010. – С. 337-353 (особистий внесок: запропонована структура в сучасних фармацевтичних підприємствах і алгоритм вибору раціонального варіанту функціонування сучасних фармацевтичних підприємств).

7. Гурина И.В. Анализ особенностей слияний и поглощений фармацевтических предприятий в условиях их адаптации к рыночным взаимоотношениям / В.И. Торкатюк, Г.Ю. Штерн, И.В. Гурина, И.А. Федоренко, Н.С. Клуцько // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Вып. 260. – Т.1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С.201-247. (особистий внесок: виконано аналіз і підхід по структуруванню мотивів, які дозволяють більш точно формувати основні напрямки, по яким теоретично можливе досягнення позитивного ефекту від зливання і поглинання фармацевтичних підприємств в економіці України на сучасному етапі).

#### Матеріали конференцій:

##### *у співавторстві:*

8. Гурина И.В. Стратегия и тактика формирования полидиансiональных систем обеспечения синергизма государственного регулирования фармацевтического рынка региона / В.И. Торкатюк, И.В. Гурина // Системотехнические основы полидиансiонального формирования синергетического инвестиционного цикла в строительной отрасли: Материалы международной научно-практической конференции. – Х. : ХНАГХ, 2007. – С. 49-51 (особистий внесок: сформульовано концепція забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіону).

9. Гурина И.В. Формування економічного розвитку регіону на основі раціонального маркетингового забезпечення / Л.П. Ніколаєнко, Т.С. Недобачай, И.В. Гурина, В.І. Углов // Программа и тезисы докладов XXXV научно-технической конференции преподавателей, аспирантов и сотрудников Харьковской национальной академии городского хозяйства. Часть 3. Экономические науки. – Х. : ХНАГХ, 2010. – С. 143-144 (особистий внесок: запропонована схема вимог фармацевтичної галузі при формуванні економічного розвитку регіону).

10. Гурина И.В. Моделирование макроекономических факторов ресурсосбережения в Украине / В.И. Торкатюк, Л.Ф. Николаенко, И.В. Гурина,

Ю.Б.Чавикіна, Н.І. Ігнатова, Н.А. Олійникова // Проблеми, перспективи та нормативно-правове забезпечення енерго-, ресурсозбереження в житлово-комунальному господарстві: Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. – Алушта : ХО НТГ КГ та ПО, ХНАМГ, 2010. – С. 254-258 (особистий внесок: запропоновані концептуально-методологічні засоби і напрямки моделювання макроекономічних чинників ресурсозбереження в фармацевтичній галузі України).

11. Гуріна І.В. Узагальнений алгоритм вибору місця розташування інфраструктурних об'єктів логістичного кластеру / О.М. Сумець, І.В. Гуріна // Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики : Матеріали науково-практичної конференції. – Х. : НФаУ, 2011. – С. 111-114.

12. Гуріна І.В. Фармацевтичний регіональний кластер як сучасна модель розвитку вітчизняного фармацевтичного виробництва / Р.В. Сагайдак-Нікітюк, І.В. Гуріна // Професійне управління та інвестиції в систему охорони здоров'я: Український вимір : Матеріали Першої Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Х. : Вид-во «Точка», 2011. – С. 131-134 (особистий внесок: розроблена методика партнерських відносин між учасниками регіонального фармацевтичного кластеру).

## АНОТАЦІЯ

**Гуріна І.В. Стратегія і тактика формування полідімensionальних систем забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіонів України. – Рукопис.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. – Харківська національна академія міського господарства, Харків, 2011.

Дисертаційна робота присвячена обґрунтуванню й удосконаленню теоретичних і методичних положень і прикладних рекомендацій щодо розробки стратегії і тактики формування полідімensionальних систем забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіонів України. У роботі запропоновано підходи до вибору пріоритетних імпортерських ринків та імпортера субстанцій і матеріалів, напрямки удосконалення політики надання цінових знижок. Розроблено механізм організаційно-партнерських відносин у полідімensionальних системах на рівні регіону, а також розроблені підходи до визначення оптимального місця розташування складу оптової фармацевтичної фірми в регіоні. Удосконалено ситуаційний підхід до вибору пріоритетних регіонів збуту лікарських засобів, що базується на побудові дерева класифікацій.

**Ключові слова:** стратегія й тактика, полідімensionальні системи, синергізм, державне регулювання, фармацевтичний ринок, оптимізація

товаропросування лікарських засобів, збутова діяльність регіональних фармацевтичних ринків.

### **АННОТАЦІЯ**

**Гурина І.В. Стратегія і тактика формування полідименсійних систем забезпечення синергізму державного регулювання фармацевтичного ринку регіонів України. – Рукопись.**

Дисертація на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – развитие производительных сил и региональная экономика. – Харьковская национальная академия городского хозяйства, Харьков, 2011.

Диссертационная работа посвящена обоснованию и усовершенствованию теоретико-методических положений и прикладных рекомендаций по разработке стратегии и тактики формирования полидименсимальных систем обеспечения синергизма государственного регулирования фармацевтического рынка регионов Украины. Были исследованы аспекты организационной реструктуризации деятельности фармацевтических предприятий на принципах логистики и менеджмента качества. Разработана методика выбора приоритетных импортных рынков субстанций и материалов фармацевтическими предприятиями и выбора импортера субстанций и материалов фармацевтическими предприятиями, а также предложены направления совершенствования политики предоставления ценовых скидок фармацевтическим предприятиям.

Предложены пути усовершенствования нормативно-правового обеспечения управления деятельностью фармацевтических предприятий и адаптации международного опыта государственного регулирования фармацевтического рынка к национальным условиям путем внедрения гармонизированных международных правил надлежащей производственной практики.

Разработана методика организационно-партнерских отношений в полидименсимальных системах на уровне региона, а также разработаны подходы к определению оптимального места размещения склада оптовой фармацевтической фирмы в регионе.

Усовершенствован ситуационный подход к выбору приоритетных регионов сбыта лекарственных средств, основанный на построении дерева классификаций. Для оценки сбытовой деятельности региональных рынков использована совокупность параметров: экономических, медико-фармацевтических и социально-демографических. С помощью четкой классификации регионов по уровню их сбытовой привлекательности для каждого предприятия принимаются обоснованные управленческие решения по увеличению объемов поставок лекарственных средств, производимых фармацевтическими предприятиями, в наиболее благоприятные регионы и уменьшение в неблагоприятные.

**Ключевые слова:** стратегия и тактика, полидименсиональные системы, синергизм, государственное регулирование, фармацевтический рынок, оптимизации товародвижения лекарственных средств, сбытовая деятельность региональных фармацевтических рынков.

#### ANNOTATION

**Gurina I.V. Strategy and tactics polidimensional generating systems to ensure the synergy between state regulation of Pharmacy market regions of Ukraine. – Manuscripts.**

Dissertation for the degree of candidate of economic sciences, specialty 08.00.05 - development of productive forces and the regional economy. - Kharkiv National Academy of Municipal Economy, Kharkov, 2011.

Dissertation was dedicated to study and improve the theoretical and methodological provisions and applied the recommendations to develop strategies and tactics formation polidimensionalnyh systems ensure synergy of state regulation of the pharmaceutical market of Ukraine's regions. In the work is presented approaches to the selection of priority markets of imports substances and materials selection importer of substances and materials, improving the policy directions of price discounts. A mechanism for organizational partnerships polidimensionalnyh systems at the regional level was developed and approaches to determine the optimal location of the wholesale pharmaceutical company in the region. There was improved situational approach to the selection of priority areas of sales of medicines, based on building tree classifications.

**Key words:** strategy and tactics, polidimensionalni system, synergism, government regulation, pharmaceutical market, optimizing the goods delivery of medicines, sales activities of the regional Pharmacy markets.

**ГУРІНА ІНЕСА В'ЯЧЕСЛАВІВНА**

**СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ФОРМУВАННЯ  
ПОЛІДІМЕНСІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИНЕРГІЗМУ  
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ  
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Спеціальність 08.00.05 – розвиток продуктивних сил  
і регіональна економіка

**Автореферат**  
дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Відповідальний за випуск:

д.т.н., проф. В.І. Торкатюк

---

Підп. до друку	Формат 60x84 1/16.	Папір офісний.
Друк на різнографі.	Умовн.-друк. арк. 0,9	Обл.-вид. арк.
Замовл.№	Тираж 100 прим.	

---

61002, Харків, вул. Революції, 12  
Сектор оперативної поліграфії ЦНІТ ХНАМГ,  
61002, Харків, вул. Революції, 12