

УПРАВЛІННЯ ТОВАРОПОТОКАМИ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ЛОГІСТИЧНОМУ ЛАНЦЮЗІ ПОСТАВОК

GOODS FLOW MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL LOGISTICS SUPPLY CHAIN

У статті розкрито сутність логістики та її роль у підвищенні результативності збутової діяльності, що дало змогу визначити комплексний підхід до логістичних операцій. Визначено основні проблеми, з якими доводиться стикатися фармацевтичним дистриб'юторам у проведенні логістичних операцій. Узагальнено основні завдання для інтегрованої фармацевтичної логістики, для ефективнішого здійснення логістичних операцій. Запропоновано з метою підтримки високого рівня обслуговування дистриб'юторами сфокусувати свої зусилля між внутрішньою логістикою і аутсорсингом.

Ключові слова: логістика, рух товару, ланцюг постачання, фармацевтична логістика, фармація, фармацевтичні дистриб'ютори, посередники, аутсорсинг.

В статье раскрыта сущность логистики и ее роль в повышении результативности сбытовой деятельности, что позволило определить комплексный подход к логистическим операциям. Определены основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться фармацевтическим дистриб'юторам в проведении логистических операций. Обобщены основные задачи для

интегрированной фармацевтической логистики, для эффективного осуществления логистических операций. Предложено с целью поддержания высокого уровня обслуживания дистриб'юторами сфокусировать свои усилия между внутренней логистикой и аутсорсингом.

Ключевые слова: логистика, товародвижение, цепь поставок, фармацевтическая логистика, фармация, фармацевтические дистриб'юторы, посредники, аутсорсинг.

The article reveals the essence of logistics and its role in increasing the marketing activities effectiveness, which allowed to determine a comprehensive approach to logistics operations. The main problems faced by pharmaceutical distributors in carrying out logistic operations, are determined. The basic tasks for integrated pharmaceutical logistics and more efficient logistics operations are summarized. In order to maintain a high level of service by distributors it was offered to focus on internal logistics and outsourcing.

Key words: ogistics, commodity movement, supply chain, pharmaceutical logistics, pharmacy, pharmaceutical distributors, intermediaries, outsourcing.

УДК 65.012.34

Гарматюк О.В.

викладач кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

Постановка проблеми. Протягом останнього часу розгалужені мережі аптек в Україні, як і інші системи збутових компаній, почали задумуватися про підвищення конкурентоспроможності та покращення якісних показників внутрішньої організації та управління. І досягнувши консенсусу в питаннях напряму та шляхів розвитку, внутрішньогогалузовим індикатором інтенсивності росту стало покращення управління товаропотоками у логістичному ланцюзі поставок та реорганізація індивідуальних та загальних принципів логістичної мережі країни.

Ситуація, що склалася, вимагає від виробників лікарських засобів і оптово-посередницьких фармацевтичних підприємств освоєння нових напрямів і методів вдосконалення своєї діяльності, найважливішими з яких є методи логістики – науки, що стрімко розвивається, яка охоплює всі сфери застосування.

Забезпечення безперебійних поставок сировини для виготовлення виробів медичного призначення приводить до зменшення простоїв на виробництві. Розвинена транспортно-логістична система гарантує своєчасне виконання замовлень як на регіональному, так і на муніципальному рівні. Застосування стандартних та адаптованих для окремої ситуації вимог в такому разі є необхідною умовою для поліпшення всієї системи загалом, вже не кажучи про впровадження інно-

вацій для попередження розвитку потенційних проблем та конфліктів. Отже, виникає нагальна потреба впровадження інноваційних логістичних моделей і адаптації вже наявних різноманітних зарубіжних концепцій інноваційного розвитку логістичних зв'язків та менеджменту фармацевтичних комунікацій.

Актуальність і практична значущість дослідження зумовлена низкою причин. По-перше, натеper присутнє недостатнє впровадження інтегрованих інформаційних систем обліку переміщення готової продукції від виробника до кінцевого споживача. По-друге, в умовах конкуренції на ринку фармацевтичних послуг відносно невисока розвиненість загальної інфраструктури (недостатня кількість спеціалізованих складів і транспорту).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на актуальність, дослідженню проблем логістичного управління у фармації присвячено наукові праці таких авторів, як: Б.П. Громовик [1], О.В. Посилкіна [2] та ін. Проте, незважаючи на повноту проведених досліджень вищезазначеними авторами, залишається маловивченим питання управління проблемними секторами у логістичному ланцюзі поставок лікарських засобів та обладнання.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення та впровадження загальних інтеграційних

структурних частин системи логістичного забезпечення в складі комплексу корпоративного управління фірмою в розрізі впливу сучасних інноваційних елементів.

Виклад основного матеріалу. У сфері обігу лікарських засобів (ЛЗ) можна прослідкувати шлях переміщення фармацевтичних товарів, починаючи від отримання сировини, субстанції або культивування лікарських рослин до покупки лікарського препарату кінцевим споживачем. Частина шляху від моменту отримання сировини до виробництва готової продукції називається рухом продукції виробничо-технічного призначення. Друга частина шляху пов'язана з просуванням готової продукції від виробника до кінцевого споживача або користувача і називається рухом товарів.

Рух товару – процес фізичного переміщення товару від виробника до місць продажу чи споживання. Не так давно ці два потоки об'єднали в один, який і назвали наскрізним матеріальним потоком. Новий об'єкт, який з'явився в процесі руху продукції, став предметом вивчення науки логістики.

Логістика в сучасному її розумінні – досить нова дисципліна. Можна говорити про її становлення як науки і сфери фактичної діяльності в зарубіжних країнах з початку 70-х рр., а в пострадянських країнах – з кінця 90-х рр. ХХ ст., А точніше, з початку розвитку інтегрованих ринкових відносин. Як наука логістика розробляє нові ефективні методи управління наскрізним матеріальним потоком, як тактична та стратегічна діяльність – забезпечує застосування цих методів в діяльності організацій.

Вчені і практики стверджують, що використання логістики дозволяє скоротити матеріальні запаси на 30–70%, зменшити час на зберігання, прискорити проходження продукції від виробника

до споживача і досягти економічного ефекту в системі руху товарів.

Особливістю логістики є те, що матеріальний потік супроводжують ще кілька потоків: фінансовий, інформаційний, потік сервісних послуг і транспортний. Завданнями логістики є планування, організація і контроль всіх видів діяльності з переміщенням матеріальних, фінансових, інформаційних, сервісних та транспортних потоків від початків виробництва до кінцевого споживача [3].

Залежно від того, на якій ділянці вивчається рух наскрізного матеріального потоку, розрізняють закупівельну логістику (забезпечення організацій матеріальними ресурсами), виробничу логістику (управління матеріальними потоками всередині підприємств, які створюють продукцію або надають послуги зі зберігання), розподільчу логістику (доставка готової продукції до споживача). Графічно система взаємодій структурних елементів логістики наведена на рис. 1.

Бурхливий розвиток оптової ланки на фармацевтичному ринку і використання логістичних підходів у фармації роблять перспективним такий напрям управління та економіки фармації, як фармацевтична логістика.

Фармацевтична логістика – наука та в сукупній системі понять практична діяльність з управління та оптимізації потоків фармацевтичних та інших товарів, а також пов'язаних з ними інформаційних, фінансових і сервісних потоків, що сприяють задоволенню споживачів у фармацевтичній продукції.

Фармацевтичний ланцюг постачання – це складна логістична система з високим рівнем відповідальності кожного учасника процесу, кінцевою метою якої є те, щоб відповідні лікарські засоби в установлені строки з дотриманням обов'язкових умов зберігання і транспортування були отримані покупцями та клієнтами. Через велику кількість

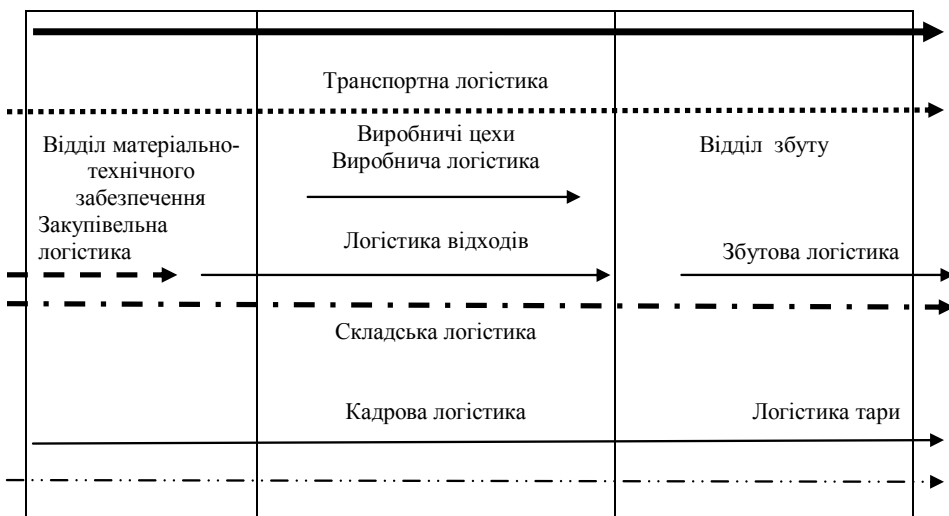


Рис. 1. Схема загальнокорпоративної логістики підприємств

обмежень, пов'язаних не тільки з вимогами до зберігання та переміщення препаратів, але і з їх документальним супроводом, сертифікацією та ліцензуванням відповідного виду діяльності, ланцюг поставок є вразливим до впливу безлічі факторів та являє собою систему операцій, де рівень сервісу, який надає та чи інша компанія, не може бути нижчим за 100% та є недопустимим включення похибки в це відношення, оскільки будь-яке інше значення цього параметру може вплинути на безпеку продукту для здоров'я людини [4].

Для того щоб підвищити рівень сервісу і при цьому знизити витрати в секторі охорони здоров'я, підприємствам слід використовувати інноваційно-логістичний підхід до управління ланцюгами поставок. Основним завданням фарма-логістики є інтеграція логістичних підприємств і логістичної інформації (про транспортні засоби та ситуацію, що склалася на дорогах, транспортування, складування та зберігання медичного обладнання, ліків, медичної техніки) на одній платформі, а потім комплексний централізований аналіз із впровадженням диспетчеризації транспортних засобів, доріг, складів, ліків, медичного обладнання та персоналу, для зменшення витрат на зберігання, зниження вартості логістики та підвищення її ефективності [4].

Виділяють такі основні та ключові сфери в логістиці медичного та фармацевтичного спрямування:

- біомедична інженерія (медична електроніка і моніторинг, медичні зображення, біоматеріали, біомеханіка);
- клінічна інженерія (гігієна, лабораторна і аналітична техніка, безпека і якість медичних технологій);
- фармація (лікарські засоби та їх застосування);
- медичні послуги;
- персонал медичного закладу [5].

Особливе поєднання економічних, соціальних, природних факторів в окремому регіоні визначає своєрідне співвідношення попиту і пропозиції на продукцію, цінову політику, специфіку діяльності логістичних посередників і інші регіональні особливості. Великий вплив на синтез логістичних підрозділів надають регіональні транспортні комунікації, експлуатаційні підприємства транспорту, а також наявність логістичних посередників, стан інфраструктури та виробничо-технічної бази регіональних систем розподілу.

Медицина потребує постійного вдосконалення, як окремих її елементів, так і всієї системи в цілому. Логістика в медицині, а у фармації зокрема, вимагає правильної організації всіх процесів і професійно виконаних логістичних операцій, в процесі здійснення яких, прагнення до постійного поліпшення є обов'язковою умовою для безперебійної поставки лікарських засобів і медичного

обладнання, досягнення ефективності витрат, а в результаті – конкурентних переваг.

Для забезпечення найвищого рівня сервісу, учасники фармацевтичного ринку змушені створювати великі страхові (резервні) запаси на кожному з ланок ланцюжка поставок лікарських засобів – від виробника до кінцевого споживача. Вартість обслуговування запасів препаратів на складах та їх транспортування значно підвищується, оскільки ці процедури жорстко регламентуються законодавством України і до них висуваються додаткові вимоги, пов'язані з дотриманням температурного режиму на складах і при доставці, необхідністю роздільного зберігання різних лікарських засобів, санітарного контролю, розділення потоків вхідної та вихідної продукції і т.д. Все вищенаведене змушує виробників і дистриб'юторів шукати вихід з цієї ситуації, який би дозволив при 100% рівні сервісу знизити витрати на логістику. У контексті вирішення оптимізаційних завдань вкрай важливо охопити весь ланцюжок поставок (в широкому її розумінні) – від науково-дослідних робіт з розроблення препарату до його доставки кінцевому споживачеві. Так як рівень сервісу, зокрема якість, обсяги і терміни поставок лікарських засобів, повинен прагнути найвищого прагматичного рівня, це приводить до того, що витрати на логістику у фармацевтичній галузі є одними з найзначніших.

До 2011 р. більшість представництв іноземних компаній займалося переважно захистом інтересів виробника на українському ринку, не здійснюючи при цьому торгово-господарської діяльності на території України. Криза зробила свій вплив на ринок, підштовхнувши представництва до посилення контролю над продажами і початку повноцінної комерційної діяльності. Це спричинило необхідність самостійної організації міжнародних перевезень препаратів, роботу з митного оформлення товарів, консолідацію продукції на комерційних складах і розподіл товарів власними силами, наприклад, з метою зниження витрат на логістику, що, в свою чергу, призводило до підвищення маргінальності бізнесу.

Нині представництв, керуючих ланцюгами поставок в повному обсязі, не так багато, оскільки повноцінний менеджмент якості, кількості і його вартості – це непростий і дуже капіталомісткий процес, який може дозволити собі компанія лише з великим товарним оборотом. Типова бізнес-модель для резидента, що просуває міжнародні бренди лікарських засобів, включає імпорт товарів і зберігання запасів на складі, іноді – митне оформлення, рідше – самостійну дистрибуцію. Найчастіше за розподіл продукції, що пройшла митне оформлення, відповідають дистриб'ютори.

Натепер на фармацевтичному ринку як синонім поняттю «оптова торгівля» використовується

термін «дистрибуція» (від англ. Distribution – розподіл). У логістиці посередник, що здійснює торговельні операції з товаром на шляху його руху від виробника до кінцевого споживача, визначається як дистриб'ютор. На фармацевтичному ринку організації, які займаються оптовою торгівлею лікарськими засобами називають дистриб'юторами. Але умови взаємодії між замовником та дистриб'ютором щороку стають все суворішими (табл. 1).

Сучасна фармацевтична промисловість в Україні робить вдалі кроки для створення оптимальних умов щодо торгівлі лікарськими засобами.

Певною особливістю діяльності головних фармацевтичних дистриб'юторів країни є те, що ситуація на ринку обігу лікарських засобів прямопропорційно залежна від встановленого авторитарного відношення та сталого іміджу компанії, і становить наступні відсоткові відношення охоплення ринку (табл. 2).

Питома вага топ-5 найбільших дистриб'юторів акумулював 89,8% загального обсягу оптових поставок лікарських засобів в грошовому вираженні. Це компанії «БадМ», «Оптима-Фарм», «Вента», «Фармпланета» і «Фрам КО».

Але для нормальної та функціонально незалежної роботи на фармацевтичному ринку компанії змушені долати низку обмежень, при тому, що задоволеність роботою дистриб'юторів щороку падає.

Тож нині на ринку логістичних послуг у сфері фармації присутня:

- складна дозвільна система;
- висока залежність від виробничих планів і потужностей (лікарські засоби виробляються серіями для конкретного регіону в певній кількості і з обмеженими термінами придатності);
- спеціальні умови зберігання, транспортування (різні температурні режими, показники вологості, тривалість зберігання, товарне сусідство і ін.);
- складний облік товару (обмежений термін придатності та облік по серіях виробництва);
- наявність на ринку контрафактної продукції;

Особливу увагу необхідно приділити питанню дозвільної документації. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами являють собою список правил і вимог, яких повинна дотримуватися компанія, яка бажає сертифікувати об'єкт (склад), на якому планується організація складських операцій з препаратами, або отримати ліцензію на оптово-роздрібну торгівлю лікарськими засобами.

Останнім часом кількість препаратів, для яких обов'язкове дотримання певних температурних умов, стає дедалі більшою, а це передбачає додаткові вимоги, а також обмеження для процесів транспортування та зберігання. Основна частина таких лікарських засобів складається з

Таблиця 1

Умови обслуговування замовників фармдистрибутором

Показник	Європа	Америка	Україна
Рівень автоматизації складу	Високий	Максимально необхідний	Високий у великих дистриб'юторів
Частота доставки препарату	5–7 разів на день	На наступний день	1–2 рази на місяць
Кількість додаткових видів сервісу	Низька	Середня	Висока
Рівень логістики	Високий	Високий	Залежно від регіону
Вартість послуг	Дуже висока	Середня	Нижча за середню

Таблиця 2

Розподіл часток ринку основних фармацевтичних дистриб'юторів в Україні в 2015 – 2017 рр.

Назва фірм	2015 р.	2016 р.	2017 р.
БадМ (Днепр)	32	35	36,5
Оптима-Фарм (Київ)	28	29	31
Вента (Днепр)	11	16	15,3
Фармпланета (Київ)	3	3	3
ФРАМ КО (Київ)	7	6	4
Фито-Лек (Харьков)	2	1	2,3
Центр медичинський Медцентр М.Т.К. (Київ)	1,8	0,9	1,9
Аметрин ФК (Київ)	1,5	1,3	1,2
Фармако (Київ)	0,2	0,23	0,24
Медфарком (Одеса)	0,18	0,19	0,23

Складено автором на основі джерела [6]

діючих речовин, в процесі транспортування і зберігання яких обов'язкове дотримання відповідного температурного режиму, оскільки від цього залежить не тільки ефективність, але і рівень безпеки продукції для кінцевих споживачів.

Особливі умови зберігання і транспортування повинні виконуватися всіма учасниками логістичного ланцюжка – виробниками, перевізниками, складськими операторами, дистриб'юторами, аптеками та лікарнями. Велика кількість посередників між виробником і кінцевим споживачем ускладнює завдання виконання обов'язкових вимог. Управління процесом поставок фармацевтичних товарів з дотриманням температурного режиму в логістичному ланцюзі приводить до необхідності сертифікації транспортних засобів і складів, які повинні бути оснащені спеціальним холодильним обладнанням [7].

Між якістю прогнозування потреб у товарах і рівнем сервісу, що надається клієнтові, є пряма залежність. Зазвичай у базах даних облікових систем підприємств зберігається маса корисної, але не врахованої при прийнятті управлінських рішень інформації, яку слід було б використовувати при розрахунку прогнозів потреб на продукцію. Для побудови прогнозів розроблено низку спеціальних програмних продуктів, в які закладені різні алгоритми, проте всі ці програми об'єднує одне – в якості вихідних даних необхідна детальна статистика про продажі в минулі періоди. Чим краща якість і повнота вихідних даних, тим вища точність прогнозування. Для отримання якісного прогнозу потреби товарів рекомендується накопичувати такі вихідні дані, які повинні містити історію продажів продукції за останні 3 роки, що дозволить відстежити сезонні тренди по товарах і інші чинники, що вплинули на продажі, а також інформацію про терміни та результати проведення маркетингових акцій і інших промо-активностей. Важливим фактором, що впливає на якість прогнозу, є різні ситуації, пов'язані з дефіцитом товарів або недопродаж на ринку через державні обмеження на торгівлю або проблеми з дозвільною документацією. Такі нестандартні ситуації, що позначаються на продажах, повинні фіксуватися і враховуватися при формуванні прогнозів.

В інтегрованому вигляді завдання логістики оптової компанії можна сформулювати наступним чином: планування закупівель на основі прогнозу потреб в готовій продукції; розробка графіка запуску-випуску продукції; оперативне управління збутом і організація виконання збутових завдань; контроль за кількістю і якістю продукції; контроль за собівартістю продукції яка закуповується.

Висновки з проведеного дослідження. У світлі всього вищенаведеного для фармацевтичних дистриб'юторів, які бажають поліпшити біз-

нес, необхідний комплексний підхід до логістичних операцій – погляд на логістику в ширшому контексті, як на управління ланцюгами поставок. Для досягнення бажаного рівня витрат на логістику одночасно з підтримкою високого рівня обслуговування, компаніям слід сфокусуватися на розподілі зусиль між внутрішньою логістикою і аутсорсингом, а також на побудові інтегрованого інформаційного простору, в межах якого виявиться можливим отримувати необхідні дані для підвищення якості прогнозів товарної потреби і поліпшення якості комунікації на різних етапах ланцюжка поставок. Така інформаційна платформа дозволить мінімізувати ризики накопичення товарів на складах або їх нестачі, що в сукупності з аутсорсингом процесів складської обробки і транспортування дасть можливість знизити загальні витрати на логістику за збереження високого рівня сервісу для клієнтів і споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Громовик Б.П. Контрактное производство и услуги / Б.П. Громовик // Фармацевтическая отрасль. 2012. № 1(18). С. 28–29.
2. Посилкіна О.В. Дослідження сучасних трендів дистриб'юції та управління запасами у фармацевції / О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова, Ю.Є. Новицька // Управління, економіка та забезпечення якості в фармацевції. Х. : НТМТ, 2017. № 5(25). С. 56–61.
3. Топольницькая С.В. Потенциал рынка логистических услуг Украины / С.В. Топольницькая // Логистика: проблемы и решения. 2012. № 4. 92 с
4. Вороніна О.М. Управління збутовою політикою фармацевтичних підприємств-виробників : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Вороніна Оксана Миколаївна. Х., 2012. 250 с
5. Струтинська І.В. Проблеми логістичного управління підприємствами / І.В. Струтинська // Наука й економіка. Хмельницький : ХЕУ, 2010. Випуск 4 (20). С. 214.
6. Барміна Г. Проблеми та можливості їх вирішення. Організація продажу та логістика роздрібної та оптової торгівлі ЛЗ [Електронний ресурс] / Ганна Барміна // Он-лайн газета «Аптека.ua». URL: <https://www.apteka.ua/article/464478/>
7. Кизим А.А. Инновации как ключевой вектор развития логистических процессов / А.А. Кизим, О.А. Сивушкина // Теория и практика общественного развития. 2013. № 1. С. 312–318.
8. Громовик Б.П. Концептуальні питання фармацевтичної логістики та її взаємозв'язок з фармацевтичним маркетингом // Фармац. журн. 2012. № 1 Логистика / Под ред. Б.А. Аникина. М., 2008;
9. Кирсаров Д. Аптечный рынок Украины по итогам I полугодия 2018 г. [Электронный ресурс] / Денис Кирсаров // Он-лайн газета «Аптека.ua». URL: <https://www.apteka.ua/article/464478/>
10. Мешковский А.П. Место дженериков в лекарственном обеспечении / А.П. Мешковский // Фарма-тека. 2003. № 3.

REFERENCES:

1. Hromovyk B.P. (2012) Kontraktne proizvodstvo i uslugi [Contract manufacturing and services]. Pharmaceutical industry, pp. 22–28. (in Ukrainian).
2. Posylkina O.V. (2017) Doslidzhennia suchasnykh trendiv dystryb'utsii ta upravlinnia zapasamy u farmatsii [Research of modern trends of distribution and inventory management in pharmacy]. Kharkiv: NTMT, pp. 56–61. (in Ukrainian).
3. Topol'nickaja S.V. (2012) Potencial rynku logisticheskikh uslug Ukrainy [Potential of Ukrainian logistics services market]. Logistics: problems and solutions, pp. 92 (in Ukrainian).
4. Voronina O.M. (2012) Upravlinnia zbutovoioi politykoiu farmatsevtichnykh pidpriemstv-vyrobniv [Management of sales policy of pharmaceutical enterprises-producers]. Abstract of Ph.D. dissertation, economics and enterprise management, Kharkiv National University of Economics, Kharkiv (in Ukrainian).
5. Strutynska I.V. (2010) Problemy lohystychnoho upravlinnia pidpriemstvamy [Problems of logistic management of enterprises]. Science and Economics. – Khmelnytsky: HEU, pp. 214 (in Ukrainian).
6. Barmina G. (2008) Problemy ta mozhlyvosti yikh vyrishennia. Orhanizatsiia prodazhu ta lohystyka rozdribnoi ta optovoi torhivli LZ [Problems and opportunities for solving them. Organization of sales and logistics of retail and wholesale of medicines] on-lajn gazeta "Apteka.ua", [Online], available at: <https://www.apteka.ua/article/6805> (Accessed 5 November 2018).
7. Kizim A.A. (2013) Innovacii kak kljuchevoj vektor razvitija logisticheskikh processov [Innovations as a key vector for the development of logistics processes]. Theory and practice of social development [Online], no. 1, available at: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnal/2013/1/ekonomika/kizim-sivushkina.pdf (Accessed 3 November 2018).
8. Bushuieva I.V. (2015) Optyimizatsiia lohystychnykh pidkhodiv na pidstavi zastosuvannia dobrovilnoho standartu «Pravyla pryznachennia nomeriv GTIN» [Optimization of logistic approaches based on the application of the voluntary standard «Rules for assigning GTIN numbers»]. Kyiv: Center for Scientific Publications, pp. 130–133. (in Ukrainian).
9. Kirsanov D. (2018) Aptechnyj rynek Ukrainy po itogam I polugodija 2018 g. [Pharmaceutical market of Ukraine for the I half of 2018] on-lajn gazeta "Apteka.ua", [Online], available at: <https://www.apteka.ua/article/464478> (Accessed 6 November 2018).
10. Meshkovskij A.P. (2003) Mesto dzhenerikov v lekarstvennom obespechenii [Place of generics in drug supply]. Farmateka, pp. 103–108. (in Russian).

Garmatiuk O.V.

Lecturer of the Department of Marketing,
Management and Business Management
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

GOODS FLOW MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL LOGISTICS SUPPLY CHAIN

The essence of pharmaceutical logistics and its role in increasing the marketing activities efficiency are revealed. It is noted that the system of uninterrupted supply of products is an important part of the commercial activity of the enterprise. The use of logistics allows you to reduce the material resources by 30-70%, to reduce the storage time, the accelerate the passing of products from the manufacturer to the consumer and to achieve an economic effect in the system of pharmaceutical products movement.

The objectives of logistics is the planning, organization and control of all the types of activities with the movement of material, financial, information, service and transport flows from production to final consumers.

The pharmaceutical supply chain has been analyzed as a complex logistic system with a high level of responsibility of each process participant, which ultimate goal is to ensure that the appropriate medical services have been received by the purchasers within the established time limit, with the observance of mandatory storage and transportation terms and conditions.

The conditions of customer service by the distributors have been considered. The main peculiarity of the national pharmaceutical distributors activities is that the situation at the market of medical products circulation depends on the company's image, that is the more stable is the image, the greater is the part of market coverage.

In order to improve the business of pharmaceutical companies, it was offered to implement an integrated approach to logistics operations, which is to divide the efforts between the internal logistics and outsourcing, to build an integrated information space that will provide the opportunity to obtain the necessary data to improve the quality of pharmaceuticals demand forecasts and the quality of communication at different stages.