

ГОЛОВАТА

Ольга Вадимівна
Golovna.o@gmail.com

УДК 338.45

ГОЛЮК

Вікторія Ярославівна
V_Goliuk@ukr.netОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО
ПРОЕКТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАстудент, Національний
технічний університет України
"КПІ імені Ігоря Сікорського"INTERNATIONAL PROJECT
ORGANIZATION TO IMPROVE
EFFICIENCY OF FOREIGN-
ECONOMIC ACTIVITY OF THE
ENTERPRISEк.е.н., доцент, Національний
технічний університет України
"КПІ імені Ігоря Сікорського"

Метою даної роботи є розробка заходів для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом виведення на ринок нового товару. У рамках дослідження було проведено аналіз ринку та розроблено прогноз обсягів реалізації товару.

Целью данной работы является разработка мер по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия путем вывода на рынок нового товара. В рамках исследования был проведен анализ рынка и разработан прогноз объемов реализации товара.

The purpose of this work is to develop measures to increase the efficiency of foreign economic activity of the enterprise by bringing the new product to the market. Within the study, the market analysis was performed and the forecast of sales volumes was developed.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, підприємство

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, эффективность, предприятие

Keywords: foreign economic activity, efficiency, enterprise

ВСТУП

Ефективність господарської діяльності підприємства є одним з ключових показників, що характеризують доцільність його функціонування на ринку. Покращення цього показника є метою як підприємств, що діють на внутрішньому ринку, так і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Зовнішньоекономічна діяльність та її ефективність була і залишається предметом наукового інтересу низки вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема таких як О. Вакульчик, А. Вічевич, О. Гребельник, С. Соркін [2-5] та багатьох інших. Серед численних досліджень шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств однак все ще недостатньо уваги приділено фармацевтичній галузі, що і визначає актуальність даного дослідження.

МЕТА СТАТТІ – розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом виведення нового препарату на ринок на прикладі умовного підприємства ПАТ «Фарма».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методичний інструментарій даного дослідження представлено загальнонауковими методами аналізу та синтезу, індукції та дедукції, методами статистичного та компаративного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Діяльність ПАТ «Фарма» сконцентрована на розробці, виробництві та продажу рецептурних та без-

рецептурних лікарських засобів (ЛЗ) широкого переліку, зокрема генеричних препаратів та препаратів добре вивченого медичного застосування, продажі яких склали 90 % від загальних продаж підприємства за 2017 р.. Виробничі потужності ПАТ «Фарма» (станом на 2017 р.) розраховані на випуск близько 933 млн. таблеток, 200 млн. драже, 106 млн. капсул, 4 млн. туб, 41 млн. поліетиленових флаконів, 14 млн. шприців та 197 млн. одиниць інших рідких форм (спрей, флаконів, ампул та картриджів) на рік.

Аналізуючи показники рентабельності ПАТ «Фарма» слід зазначити, що найвищими значення показників були у 2015 р. (0,163 і 0,241 відповідно). За наступні два роки значення показників зменшилися, особливо у 2016 р.; пов'язуємо це з погіршенням економічної ситуації в країні та, відповідно, з валютними коливаннями. У 2017 р. не вдалося досягти значень 2015 р., але спостерігаємо зростання значень в порівнянні із 2016 р.. Значення показника валової рентабельності реалізованої продукції у 2016 р. збільшилось і становило 0,600, проте у 2017 р. спостерігаємо незначне падіння на 1,8 %. Аналізуючи показники валової та операційної рентабельності протягом трьох років зазначимо незначні коливання валової рентабельності при майже незмінному рівні операційної рентабельності, що у свою чергу свідчить про стабільний рівень адміністративних та збутових витрат. Тенденція до зниження значення показника чистої рентабельності свідчить про збільшення фінансових видатків або про підвищення суми податкових платежів, що сплачує підприємство.

Невід'ємною складовою розробки заходів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства є аналіз його ринку збуту та прогнозування напрямів його розвитку. Фармацевтичний ринок – один із найбільш динамічних ринків в Україні. Загальний обсяг фармацевтичного ринку ЛЗ України, включаючи роздрібний та госпітальний сегменти, збільшився у 2017 р. на +27,0% та сягнув 50,2 млрд. грн.. У доларовому еквіваленті ринок склав 2,3 млрд. дол. США, що на -32,3% менше, ніж за 2016 р., в натуральному -1,1 млрд. упаковок (падіння 8,9 %). Відвантаження продукції ПАТ «Фарма» у 2017 р. склали 3,6 млрд. грн., у 2016 р. – 2,54 млрд. грн. і розподілилось за основними ринками збуту. На внутрішній ринок України було відвантажено 2,8 млрд. грн – 77,9 % від загальних продаж (у 2016 р. – 1,97 млрд. грн. – 77,7 %), приріст відвантаження до 2016 р. склав +42 % (до 2017 р. +19 %). На експорт – 0,8 млрд. грн – 22,1 % від загальних продаж (у 2015 р. – 0,56 млрд. грн – 22,3%) з приростом до 2016 р. +41 %. Було відвантажено продукцію у більш ніж 20 країн, найбільша частка відвантажень у країни СНД, а саме в Узбекистан, Казахстан та Росію.

Більшість продукції компанії Фарма відвантажується оптовим дистриб'юторам, як в Україні, так і на експортних ринках, решта відвантажується безпосередньо в аптеки, госпіталі та інші заклади МОЗ, що є на території України. Основними компаніями, з якими ПАТ «Фарма» співпрацює на ринку України є фармацевтичні дистриб'ютори ТОВ «БадМ», СП «Оптіма-Фарм, Лтд», ТОВ «Фармпланета», ТОВ «Фрам Ко», ТОВ «Вента, Лтд», та АТ «Фармація», Міністерство охорони здоров'я, медичні заклади, аптечні мережі та аптеки. Сумарна частка топ-5 дистриб'юторів компанії «Фарма» складає 75,6 %. Крім експортних ринків СНД, важливими ринками збуту є ринки Європи, зокрема, ринки Польщі, Німеччини. Протягом останніх трьох років спостерігається нарощення обсягів експортованої продукції ПАТ «Фарма» як до країн Середньої Азії, так і світу загалом. Основними експортними ринками компанії Фарма протягом останніх років є Узбекистан, Казахстан, Росія. Сумарна частка продажів у ці країни становить 65,6 % від загального обсягу експортних продажів. До Білорусі у 2015 р. було відвантажено 6,5 % від загального експорту продукції, та за останні два роки частка дещо знизилася. Пов'язуємо це із політичною ситуацією в Україні, а також з масштабною програмою імпортозаміщення. П'яте місце серед країн-партнерів займає Киргизстан. Спостерігаємо тенденцію до зростання обсягів відвантажень саме до цієї країни. А от до Словаччини експорт зменшився удвічі за останні два роки: якщо у 2015 р. було відвантажено 6,2 %, то у 2017 р. – 2,7 %; це пов'язано зі зменшенням обсягів замовлень. Зміни у обсягах поставок до Азербайджану та Таджикистану за досліджуваний період не відбулися.

Продуктовий портфель ПАТ «Фарма» покриває широкий перелік терапевтичних груп, але компанія фокусується на 6-ох основних групах ЛЗ, а саме: протизастудні засоби (24,1 % загальних продажів за 2015 р.), неврологічний портфель (12,7 %), ендокринологічний портфель (12,2%), кардіологічний портфель (11,7 %), гастроентерологічний портфель (9,8 %), ортопедія та ревматологія (6,7 %). Також ПАТ «Фарма» має декілька спеціалізованих портфелів, таких як офтальмологічний портфель та контрастні засоби (речовини для рентгенологічного дослідження), а також проводить випуск фармацевтичної продукції по контракту як для ринку України, так і на експорт. Левову частку у товарній структурі експорту займають протизастудні засоби. Неврологічний портфель знаходиться на другому місці серед обсягів відвантажень. Ендокринологічний портфель займає близько 11,8 % у 2016 р. і 12,2 % у 2017 р.. Кардіологічних препаратів у 2016 р. було продано на 73 млн. грн., а в 2017 р. – на 93 млн. грн.. Спостерігаємо збільшення частки гастроентерологічного портфелю. У 2017 р. обсяг відвантажень зріс на 76,8 % і склав 78 млн. грн.. Препарати для лікування захворювань опорно-рухового апарату у загальних продажах складають близько 6 %. Препарати інших терапевтичних груп складають 23 %. Всього препаратів у 2016 р. продано на 566 млн. грн., у 2017 р. – на 795 млн. грн.. Підприємство, працюючи із закордонними партнерами, застосовує умови Інкотермс 2010, зокрема FCA, CIP, CIF і DAP. Для перевезень найбільш часто використовується автомобільний і залізничний транспорт. До країн Середньої Азії зазвичай використовується автомобільний та залізничний види транспорту. До країн Сусідів – автомобільний. До країн Далекого (Філіппіни, В'єтнам) і Близького (ОАЄ, Саудівська Аравія, Ірак, Єгипет) Сходу – морський. До країн Європи та далекого зарубіжжя лікарські засоби транспортуються авіатранспортом. Зазвичай авіаційним транспортом перевозять фармацевтичну продукцію, що містить наркотичні речовини (внаслідок її високої вартості).

Задля підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Фарма» пропонується проект виведення на ринок Киргизстану препарату «Вайс-Ноль» (противиразкового засобу з в'язким і антацидним ефектами). Невід'ємною складовою цього проекту є аналіз фармацевтичного ринку Киргизстану. Об'єм ринку Киргизстану в 2017 р. склав 505,2 млн. USD з приростом -7% в грошовому еквіваленті і в натуральному еквіваленті -0,2%.

Ринок фармацевтичних засобів Киргизстану характеризується наявністю наступних тенденцій. У 2015 р. був повністю зупинений реекспорт товару у Таджикистан, що мало вплив на продажі в основному традиційної номенклатури. Ціна на ЛЗ в сомовому еквіваленті (сом – національна валюта Киргизстану) зросла за рік на 30-40%. У зв'язку з відкриттям митних кордонів з Росією, у Киргизстан почали завозити дешевші товари-аналоги. У зв'язку із нестабільністю курсу національної валюти та блокування коштів дистриб'юторів, виникають труднощі з оплатою з боку деяких дистриб'юторів та відмова від заявки на термін продажів більше 1-2 місяців, що спричиняє періодичну дефектуру товару.

Доля відвантажень препаратів промо-групи "Фарма" у 2017 р. склала 58 % в дол. США. Незважаючи на значні втрати за рахунок традиційної номенклатури, представництво залишилось у 2017 р. на 19 місці рейтингу фармацевтичних компаній Киргиз-

стану за продажами. За оцінками ПАТ «Фарма» реальне місце компанії у рейтингу - на 3-5 позицій вище.

Протягом останніх шести років Киргизстан займає п'яте місце серед країн, куди експортується продукція ПАТ «Фарма» (2012 р. – 1,4% від загального експорту, 2013 р. – 1,7%, 2014 р. – 2,0%, 2015 р. – 2,3 %, 2016 рік – 3,8 %, 2017 рік – 4,2 %). З кожним роком Компанія збільшує частку відвантажень до Киргизстану: якщо у 2012 р. вона становила 1,4 %, то у 2017 р. – 4,2%, що є втричі більше.

На сьогоднішній день на киргизькому ринку зареєстровано 46 назв ЛЗ «Фарма» у різних дозуваннях і формах випуску. Левову частку серед усіх портфелів займають протиалергічні засоби (32 %). Протизастудні (13,6 %), гастроентерологічні (13,30 %) та дерматологічні засоби (14,64 %) разом займають третину усіх продажів, а найменшу частку становлять кардіологічні препарати (1,31 %).

Для оцінки перспективності виведення на ринок Киргизстану препарату «Вайс-Ноль» (капсули 120 мг № 100) проаналізуємо динаміку ринку препаратів вісмуту в упаковках та грошовому еквіваленті. Згідно даних ПАТ «Фарма» ринок препаратів вісмуту в 2015-2017 рр. мав виражену тенденцію до зростання в упаковках (більше 75 %) при дещо менш вираженій тенденції до зростання в грошовому еквіваленті (більше 60 %).

На ринку препаратів вісмуту протягом 2015-2017 рр. присутній 1 виробник (АСТЕЛЛАС ФАРМА) з 1 брендом (Де-Нол) і 2 ГЛЗ (готовий лікарський засіб) (Де-Нол табл. 120 мг № 45 і Де-Нол табл. № 100). Обсяги реалізації препарату Де-Нол у табл. 120 мг. № 45 зросли за цей період з 3,480 до 17 010 упаковок, а Де-Нол табл. №100 – з 12,014 до 30 883 упаковок. Зростання обсягів продажів вказує на зростання застосування препаратів вісмуту як противиразкового засобу.

На основі даних щодо обсягів противиразкових засобів у Киргизстані проведемо аналіз очікуваної динаміки обсягів реалізації противиразкових препаратів у Киргизстані на період 2016-2018 рр.. Аналіз тенденцій змін обсягів збуту противиразкових засобів в Республіці Киргизстан за допомогою засобів Microsoft Excel дає підстави вважати, що найбільш точно ($R^2=0.9853$) даний тренд описує експоненціальна функція (1):

$$Y=1632e^{0.466x} \quad (1)$$

На основі її використання розроблено прогноз реалізації проти виразкових засобів фармакологічними підприємствами у Республіці Киргизстан на період 2018-2020 рр.. Так, згідно з розробленою моделлю обсяг реалізації цього препарату зросте у 2018 р. до

67884 упаковок, у 2019 р. – до 108181, і у 2020 р. – до 172398 упаковок.

Очевидною є тенденція стрімкого зростання обсягів збуту противиразкових засобів у Республіці Киргизстан, що дає підстави очікувати, що запланована до збуту у цій державі партія препарату «Вайс-Ноль» буде реалізована повністю.

ВИСНОВКИ

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. На стадії планування виходу на зовнішні ринки визначення рівня ефективності зумовлює ступінь зацікавленості виходу підприємства на конкретні ринки щодо закупівлі або продажу певних товарів (послуг). На стадії безпосереднього ведення зовнішньоекономічної діяльності показники її ефективності дозволяють визначати негативні тенденції, які слугують індикатором для прийняття певних управлінських рішень щодо необхідності усунення негативних факторів, а в разі неможливості їх усунення – відмови від такої діяльності.

Одним з перспективних напрямів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Фарма» вважається виведення на ринок Киргизстану препарату «Вайс-Ноль» (противиразкового засобу з в'язким і антацидним ефектами). Згідно розробленого прогнозу очікується суттєве зростання загального обсягу реалізації противиразкових препаратів у Республіці Киргизстан.

Список використаних джерел

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України // Відом. Верхов. Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
2. Вакульчик О.М. Визначення зон економічних ризиків на основі аналізу показників економічної безпеки підприємства / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький // Економіст. – 2009. – № 8. – С. 40–43.
3. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів: Афіна, 2004. – 140 с.
4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 432 с.
5. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: моногр./ Соркин С.Л. – Гродно: ГрГУ, 2011. – 130 с.