

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини за
освітньою програмою «Міжнародна економіка»
на тему: «Підвищення ефективності імпортової діяльності
фармацевтичної дистрибуторської компанії (на прикладі ТОВ
«Імунофарм»)»

Виконавець:

студентка ФМЕ, група 43а
Мехова Іванна Олегівна

Науковий керівник:
Професор кафедри МЕВ, д.е.н.
Єрмакова Ольга Анатоліївна

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність кваліфікаційної роботи. Фармацевтична промисловість на даному етапі є однією з найперспективніших галузей економіки. Фармацевтичний ринок перейшов у третє тисячоліття як могутній промисловий сектор, що входить у п'ятірку найбільш прибуткових галузей світової економіки. Основними чинниками приросту фармацевтичного ринку є збільшення потужності конкуренції серед виробників генеричних препаратів та збільшення обсягів споживання дешевих лікарських засобів.

Проблеми розвитку фармацевтичного ринку та його впливу на економіку країни присвячені праці таких вітчизняних науковців, як, зокрема, І. В. Пестун, З. М. Мнушко, Н. М. Дихтярьов, А. М. Гніт. У публікаціях названих науковців висвітлюються актуальні питання інвестиційно-інноваційного розвитку фармацевтичної галузі України. Однак чимало питань стосовно напрямів розвитку фармацевтичного ринку залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення. Проблематиці функціонування фармацевтичної промисловості та управління сферою обігу лікарських засобів присвячені роботи іноземних науковців: Т. Н. Барта, Д. Джобера, Р. Куксона.

Дана робота присвячена питанням підвищення ефективності імпорту підприємства фармацевтичної сфери, що дає змогу визначити потенційні можливості та шляхи покращення діяльності підприємства.

Мета дослідження полягає в дослідженні та аналізі ефективності імпортової діяльності фармацевтичної дистриб'юторської компанії та розробки пропозицій щодо її підвищення.

Завдання дослідження:

- дослідити концептуальні основи здійснення імпортової діяльності фармацевтичною дистриб'юторською компанією;
- сутність та значення імпортової діяльності для підприємств та методи оцінки її ефективності;
- проаналізувати тенденції розвитку фармацевтичного ринку;
- здійснити загальну характеристику діяльності ТОВ «Іммунофарм»;
- проаналізувати економічні показники діяльності ТОВ «Іммунофарм»;
- здійснити аналіз імпортової діяльності підприємства та дати оцінку ефективності ТОВ «Іммунофарм»;
- виокремити проблемні аспекти здійснення імпорту ТОВ «Іммунофарм» та проаналізувати можливі шляхи підвищення ефективності здійснення імпортової діяльності.

Об'єктом дослідження виступає процес здійснення імпортової діяльності фармацевтичної дистриб'юторською компанією ТОВ «Іммунофарм»

Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності імпортової діяльності фармацевтичної дистриб'юторською компанією ТОВ «Іммунофарм».

Методи дослідження. У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі методи дослідження: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження), порівняльний (для здійснення порівняльного аналізу потенційних постачальників).

Інформаційна основа дослідження: Теоретичною базою дослідження є сучасні теорії та методи дослідження ефективності імпортової діяльності, наукові концепції та періодичні публікації українських та зарубіжних учених з питань ефективності зовнішньоекономічної діяльності, формування механізмів управління розвитком підприємства. У роботі використано законодавчі і нормативні акти України.

Інформаційну базу дослідження склали: економічна література і періодичні видання, аналітичні дані з різних напрямків діяльності малого підприємництва, матеріали органів державної статистики України, програми розвитку підприємства, а також результати досліджень, виконаних автором. У роботі використані статистичні, порівняльний аналіз, узагальнення експертних оцінок.

Публікації та апробація результатів дослідження. За результатами виконання кваліфікаційної роботи опубліковано тези: Мехова І.О. «АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ» // Збірник наукових робіт за підсумками студентської дистанційної науково-практичної конференції «Минуле, Сучасне, Майбутнє», Випуск 11. Одеса: ОНЕУ, 2021. – с. 253-257

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (38 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 106 сторінок. Робота містить 16 таблиць, 18 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА» розглядаються концептуальні основи здійснення імпортової діяльності фармацевтичною дистриб'юторською компанією, зроблено аналіз тенденцій розвитку фармацевтичного ринку, виявлено підходи до оцінки ефективності імпортової діяльності підприємства.

У другому розділі «АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ КОМПАНІЇ ТОВ «ІММУНОФАРМ»» узагальнено характеристику імпортової діяльності, зроблено діагностику ефективності здійснення імпортової діяльності та виокремлення проблемних аспектів імпортової діяльності.

У третьому розділі «ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ КОМПАНІЇ ТОВ «ІММУНОФАРМ»» досліджено організацію служби забезпечення якості на підприємстві, зокрема впровадження Стандарту GDP — належної дистриб'юторської практики та сучасних технологій логістики імпортової діяльності.

ВИСНОВКИ

Під час виконання дипломної роботи було проаналізовано концептуальні основи здійснення імпортової діяльності підприємства, що дало змогу оцінити важливість цієї складової у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій є одним із пріоритетних напрямків розвитку організацій.

Основною задачею імпорту є зниження витрат виробництва за рахунок придбання та використання більш дешевої імпортованої сировини і, як наслідок, збільшення прибутку і підвищення ефективності виробництва.

Проаналізовано такі показники для визначення ефективності фармацевтичної імпортової діяльності як:

- валютна ефективність імпорту;
- економічна (абсолютна) ефективність імпорту;
- економічний ефект імпорту;
- рентабельність імпорту.

Ці показники забезпечують достовірність та оперативність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності.

Було розглянуто логістичний підхід до здійснення імпортової діяльності та завдяки аналізу ефективності проведення імпорту доведено, що логістика та зовнішньоекономічна діяльність знаходяться в тісному взаємозв'язку, здійснюючи великий взаємовплив. Підвищення продуктивності функціонування міжнародних логістичних ланцюгів призводить до зменшення питомих витрат, сприяючи розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Однією з важливих ознак сучасного розвитку української держави є спрямованість економіки на підвищення конкурентоспроможності підприємств, модернізацію виробництва, впровадження нових технологій та устаткування. Провідна роль у цих процесах належить медичній галузі, що випускає засоби контролю і стану здоров'я. За рівнем важливості ця галузь повинна залишатись провідною галуззю вітчизняного виробництва.

Об'єктом дослідження даної дипломної роботи є Товариство з обмеженою відповідальністю «Імунофарм». ТОВ «Імунофарм» – це один з лідерів в дистрибуції вакцин і імунологічних препаратів, а також офіційний представник і дистриб'ютор європейських компаній. Місія підприємства – стати лідером, що розвиває свої кращі традиції шляхом забезпечення клієнтів високоякісною і надійною продукцією, повністю задовольняє потреби ринку, що служить основою для довгострокового і стабільного зростання прибутковості підприємства.

Основним сегментом зовнішньоекономічної діяльності підприємства є зовнішня торгівля. Підприємство постійно імпортує медичні препарати та обладнання. Основним партнером з імпорту є Індія.

Проте, фінансовий стан підприємства за останні роки значно погіршився, що пов'язано з кризовими явищами як в економічній, так і політичній ситуації країни. Коливання валютного курсу негативно позначаються на діяльності підприємства, оскільки воно залежить саме від імпорту.

Отже, враховуючи перспективність та актуальність фармацевтичної галузі та темпів її зростання, за умовою подальшого розвитку та впровадження заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності, «Імунофарм» має всі

необхідні ресурси та умови для того, щоб тримати позицію лідера на ринку.

Аналізуючи фінансові результати діяльності ТОВ «Іммунофарм» за 2018-2020 роки бачимо, що показники продемонстрували як позитивну, так і негативну динаміку, що пов'язано із збільшенням обсягів реалізації продукції та збільшенням собівартості товарів за рахунок підвищення цін на продукцію.

Під час досліджень, зокрема фінансових результатів діяльності ТОВ «Іммунофарм» було здійснено порівняльний аналіз його конкурентів та виявлення конкурентних переваг підприємства. Також було досліджено зовнішньоекономічну діяльність, зокрема проведено детальний аналіз імпортової діяльності. Для того, щоб оцінити ефективність імпорту фармацевтичної дистриб'юторської компанії ТОВ «Іммунофарм» було розглянуто ринок, в якому воно функціонує. Розрахувавши показники ефективності імпортової діяльності, можна зробити висновок, що у підприємства ТОВ «Іммунофарм» імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю).

За результатами проведеного SWOT-аналізу встановлюємо, що ТОВ «Іммунофарм» має ряд сильних сторін і можливостей на фармацевтичному ринку.

Підприємству можна запропонувати конкретні стратегії з потенціонування цих сторін і можливостей за умови врахування й обмеження впливу слабких сторін і загроз, що забезпечить фірмі конкурентні переваги. Наприклад, наявність електронної пошти та сайту, зв'язку через Web-вузли та розвиток інформаційних технологій можна використати для оснащення дискримінованих за теорією портфолію постійних покупців (аптек), що у свою чергу сприятиме усуненню загроз з боку мінімізації товарних запасів в аптеках та збільшенню кількості суб'єктів ринку.

В той самий час, існує тенденція до збільшення витрат на собівартість продукції. Це в свою чергу викликає потребу в пошуку нових країн-імпортерів та альтернативних постачальників. На підприємстві потрібні зміни задля набуття більш позитивної тенденції у його імпортній діяльності. Під час досліджень були окреслені найбільш вагомі проблеми, виявлені під час здійснення імпортних операцій підприємством.

У третьому розділі було проведено аналіз 3 потенційних постачальників медичного обладнання: «COVIDIEN» (Ірландія), «PENTAX Medical» (Японія), «Terumo» (Японія) та порівняти їх із наявним постачальником «Skanray» (Індія). За отриманими результатами порівняння виробників за різними критеріями, новим потенційним постачальником для ТОВ «Іммунофарм» було обрано завод в Ірландії.

Перевагами підприємства є нижча ціна на медичне обладнання, ніж в конкурентів на товари відповідної якості, вигідне транспортне сполучення, максимальна територіальна близькість із Україною з вище наведених. Територіальна близькість заводу «COVIDIEN» дозволить зменшити витрати на купівлю товарів, що в свою чергу вплине на собівартість продукції ТОВ «Іммунофарм».

За результатами проведених розрахунків можемо зробити висновок, що заходи, а саме зміни в закупівельній логістиці підприємства, які запропоновані в даній роботі, здатні підвищити ефективність здійснення імпортової діяльності підприємства.

Також, варто відмітити, що останні роки підприємство демонструє позитивну динаміку роботи та всі показники зараз знаходяться на найвищому рівні незважаючи на світові перешкоди такі, як пандемія COVID-19.

АНОТАЦІЯ

Мехова І.О., «Підвищення ефективності імпортової діяльності фармацевтичної дистрибуторської компанії (на прикладі ТОВ «Іммунофарм»)».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародна економіка». - Одеський національний економічний університет. - Одеса, 2021 р.

Дипломна робота освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» на тему «Підвищення ефективності імпортової діяльності фармацевтичної дистрибуторської компанії (на прикладі ТОВ «Іммунофарм»)» містить 106 сторінок, 16 таблиць, 18 рисунків. Перелік посилань нараховує 38 найменування.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження виступає процес здійснення імпортової діяльності фармацевтичної дистрибуторською компанією ТОВ «Іммунофарм»..

У роботі розглядаються теоретичні аспекти здійснення імпорту фармацевтичного підприємства, визначається вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на імпортову діяльність підприємства та методи її оцінки.

Запропоновано впровадження сучасних технологій логістики імпортової діяльності фармацевтичної дистрибуторської компанії ТОВ «Іммунофарм», розроблено заходи щодо оптимізації маркетингового бюджету та підвищення ефективності збуту і просування, зокрема шляхом диверсифікації ринків збуту та виробництва, використання можливостей електронної комерції.

Ключові слова: *імпортові діяльність, ефективність, фармацевтична галузь, дистрибуторська компанія.*

ANNOTATION

Mekhova I.O., "Improving the efficiency of import activities of a pharmaceutical distribution company (on the example of" Immunopharm)".

Qualifying work for a bachelor's degree in specialty 292 "International Economic Relations" in the educational program "International Economics". - Odessa National Economic University. - Odessa, 2021

Thesis of educational and qualification level "bachelor" on the topic "Improving the efficiency of import activities of a pharmaceutical distribution company (on the example of" Immunopharm ")" contains 106 pages, 16 tables, 18 figures. The list of links includes 38 items.

The bachelor's thesis consists of three sections. The object of research is the import activity of Immunopharm LLC and the process of its improvement.

The paper considers the theoretical aspects of the import of a pharmaceutical company, determines the impact of internal and external environment on the import activities of the company and methods of its evaluation.

The introduction of modern logistics technologies of import activity of the pharmaceutical distribution company "Immunopharm" LLC is proposed, measures are developed to optimize the marketing budget and increase the efficiency of sales and promotion, in particular by diversifying sales and production markets, using e-commerce opportunities.

Key words: *import activity, efficiency, pharmaceutical industry, distribution company.*