

УДК 338.001.36

ПОВЫШЕНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ АПТЕЧНОЙ СЕТИ КАК СПОСОБА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ ВЫЖИВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНОГО КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Зюкин Д.А., Бушина Н.С.

ФГБОУ ВО «Курский государственный медицинский университет» Минздрава России, Курск,
e-mail: nightingale46@rambler.ru

В статье рассмотрены перспективы развития региональной аптечной сети на основе ускорения оборачиваемости и минимизации запасов в рамках реализации стратегии роста деловой активности. Цель исследования – определение и сравнительный анализ ключевых показателей деловой активности в подразделениях аптечной сети. В перечень проанализированных показателей вошли величина перезапаса аптеки в денежном и в процентном выражении к товарным запасам и товарообороту, коэффициент оборачиваемости и период оборачиваемости в днях. В работе представлены направления повышения эффективности исследуемой аптечной сети в сложившихся социально-экономических условиях на основе индивидуального учета каждого из ее подразделений. Сделан вывод, что в условиях структурного кризиса необходимы постоянные тактические решения для обеспечения выбранного курса развития аптечной сети, которые должны опираться на поддержание высокого уровня деловой активности и ориентации на потребителя, более качественное использование ресурсов (в первую очередь, человеческих), улучшения условий работы и ряда других факторов.

Ключевые слова: Курская область, аптеки, аптечная сеть, деловая активность, оборачиваемость запасов, эффективность

BUSINESS ACTIVITY INCREASING OF THE DRUGSTORE NETWORK AS A WAY OF ENSURING ITS SURVIVAL IN THE CONDITIONS OF STRUCTURAL ECONOMIC CRISIS

Zyukin D.A., Bushina N.S.

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: nightingale46@rambler.ru

There has been considered the prospects of regional drugstore network development on the basis of the acceleration of the turnover and minimize inventory in the framework of realization of business activity growth strategy in the article. The aim of the study was determination and comparative analysis of business activity key indicators in the units of the drugstore network. The list of analyzed indicators included the value of drugstore inventories in cash terms and as a percentage of commodity stocks and turnover and turnover rate in days. There has been given the directions of increase of efficiency of the studied pharmacy networks in the current socio-economic conditions, individual consideration of its units. It is concluded that in the context of structural crisis needs constant tactical decisions to ensure the selected course of drugstore networks development, which must base on maintaining a high level of business activity and customer orientation, better use of resources, including human, improve working conditions, and other factors in the article.

Keywords: Kursk region, drugstore, drugstore network, business activity, inventory turnover, efficiency

В современных условиях аптечная организация – это не только элемент структуры, оказывающей фармацевтическую помощь населению, но и коммерческая организация. Одной из стратегических задач которой является возможность привлечь и удержать покупателя с целью получения прибыли и расширения объемов своей деятельности. Для этого аптека должна иметь некие неоспоримые конкурентные преимущества, чтобы случайно зашедший покупатель стал ее постоянным или лояльным клиентом.

Эффективная деятельность единичных и сетевых аптечных организаций зависит от большого количества экономических факторов. В современных экономических условиях, характеризующихся ростом цен на импортные лекарства и падением платежеспособного спроса населения, даже крупные региональные аптечные сети испытывают трудности в работе с поставщи-

ками и вынуждены существенно сокращать свой ассортимент. Поэтому разработка стратегии управления аптечной сетью, основывающейся на ускорении оборачиваемости и минимизации запасов, будет определять возможность получения максимально положительного эффекта и поддержки высокого уровня ее конкурентоспособности [2].

Для эффективного управления аптечной сетью и ее отдельными подразделениями менеджеру необходимо понимать какие конкретные показатели необходимо улучшать, а также установить индикативный уровень или оптимальные ориентиры этих показателей [1]. В нашем исследовании отстаивается позиция, что принципиально важным направлением для всех подразделений аптечной сети является снижение уровня перезапаса и повышение их коэффициента оборачиваемости. Данные показатели занимают центральное место в перечне катего-

рий, характеризующих деловую активность торговых организаций, определяют его деловую репутацию и возможность создания стабильной клиентской базы. К тому же уровень деловой активности дает комплексную оценку результативности деятельности аптечной сети, основанную на анализе экономической и маркетинговой деятельности на стадиях планирования, учета, анализа и контроля.

Цель исследования определить и проанализировать ключевые показатели оборачиваемости товаров в аптечной сети, которые оказывают непосредственное воздействие на товароборот каждого структурного подразделения, и, как следствие, на эффективность всей сети в целом.

Материалы и методы исследования

Исследуемая аптечная сеть представлена 18 аптеками, расположенными по адресам: в г. Курск – Дейнеки 25, Дружбы 11, Дружбы 7, Клыкова 8, Клыкова 60, К-Маркса 33, Кулакова 9, Радищева 80, Садовая 13, Союзная 25А, Союзная 5, Студенческая 7; пос. Золотухино – Кирова 45 и Почтовая 4; г. Курчатова – Победы 26; пос. Тим – Щепкина 4Б. При этом обозначим представленные подразделения сети, присвоив каждой аптеке свой условный номер (№1, №2, №3, №4, №5, №6 и т.д. соответственно).

Исследуемые ключевые показатели отражают уровень деловой активности аптек, в перечень которых относятся:

- величина перезапаса аптеки в денежном выражении и в процентном выражении к товарным запасам и товарообороту;
- товарные запасы, закупленные 6 месяцев назад и не проданные в течение более 6 месяцев в денежном выражении и в относительном;
- коэффициент оборачиваемости и оборачиваемость в днях.

Результаты исследования и их обсуждение

Перезапас в аптеке подразумевает, что аптечная организация имеет в своем ассортименте лекарственные средства, предложение по которым превышает спрос. Перезапас аптеки имеет очень важное значение, так как оказывает непосредственное влияние на товароборот. Менеджер (заведующий аптекой) должен осуществлять постоянный мониторинг данного показателя и не допускать большого прироста относительно установленного норматива, то есть необходимо обращать внимание на те лекарственные препараты, которые хранятся более двух недель и более 2 упаковок. В данном случае, как видно из рис. 1, наименьшее значение исследуемого показателя в Аптеке №16.

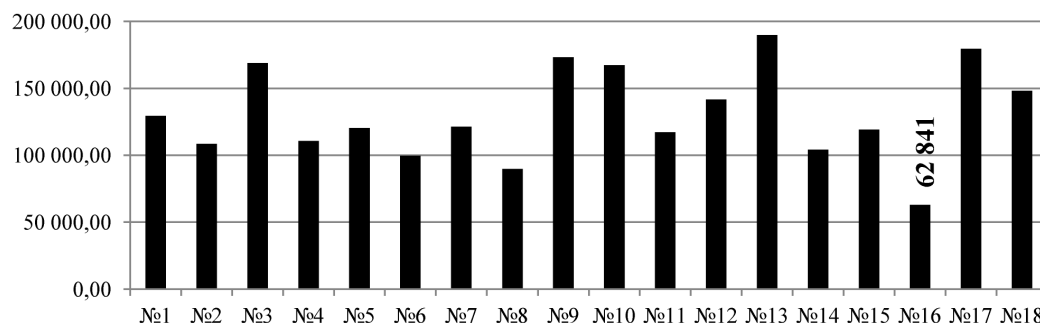


Рис. 1. Ассортимент лекарственных средств, предложение по которым превышает спрос

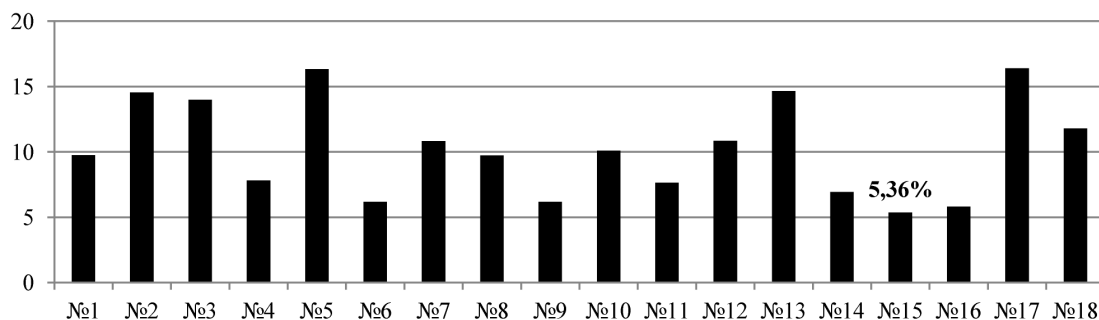


Рис. 2. Перезапас в процентах относительно товарного запаса

Также при анализе ключевых показателей необходимо соотносить перезапас каждой аптеки к имеющимся текущим товарным запасам. Данный показатель определяется для того чтобы понять какую именно долю занимают лексредства в количестве более 2 упаковок и закупленные более двух недель назад в общем объеме товарных запасов. В ходе анализа исследуемой аптечной сети выявлено, что наименьшее значение исследуемого показателя можно увидеть в Аптеке №15 – 5,36% (рис. 2).

Для более полного понимания того, насколько эффективно организован учет и управление товарными запасами оценивается соотношение перезапаса в каждой аптеке к товарообороту в закупочных ценах. Данный показатель для каждой структурной единицы должен стремиться к минимуму. Чем меньше значение показателя, тем более конкурентоспособно подразделение аптечной сети, в данном случае это будет аптека №9 – 4,1% (рис. 3).

Для аптеки важно не допускать того, чтобы был образован товарный запас, закупленный 6 месяцев назад и не проданный в течение более 6 месяцев. Данный показатель необходимо снижать в перспективе, его увеличение будет говорить о нерациональности закупочной политики. Наименьшее значение показателя преобладает в Аптеке №5 (рис. 4).

В ходе исследования проанализирован данный показатель в процентах к остатку. Как видно из диаграммы наименьшее значение данного показателя в Аптеке №7 и составляет 3,3%. В большинстве изучаемых аптек показатели сопоставимы с лучшим и не превышают 6–7%, только в двух подразделениях этот показатель значительно выше 10% (рис. 5).

Наиболее часто встречаемым показателем при анализе деловой активности является коэффициент оборачиваемости, отражающий интенсивность использования ассортимента в каждой аптеке. Чем больше

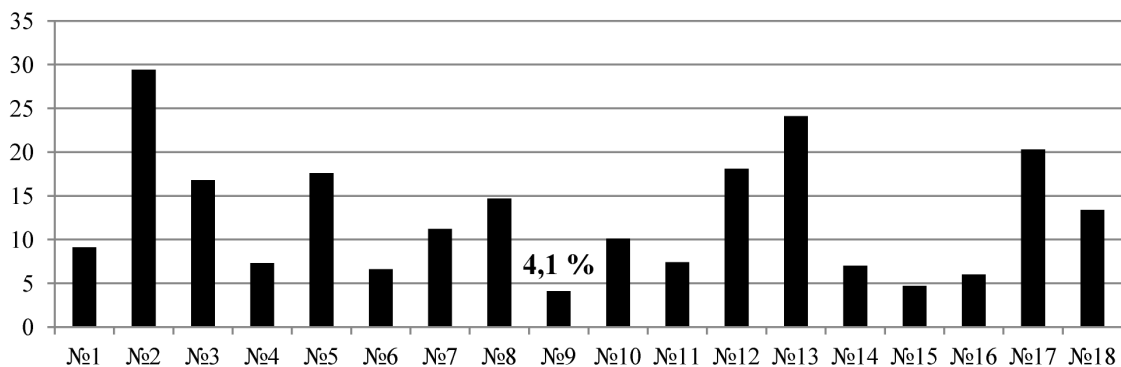


Рис. 3. Перезапас в процентах относительно товарооборота

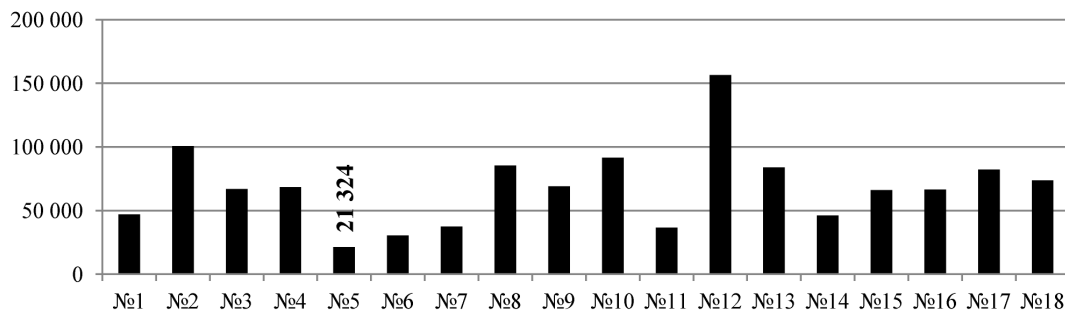


Рис. 4. Товарные запасы, закупленные 6 месяцев назад и не проданные в течение более 6 месяцев в денежном выражении

коэффициент оборачиваемости активов, тем интенсивней используют активы в деятельности организации, тем выше ее деловая активность. В нашем случае наибольшее значение коэффициента в Аптеке №9 – 18,25. В среднем полный оборот товарных запасов в 8 аптеках из 18 составляет около одного месяца, то есть коэффициент оборачиваемости превышает 10 оборотов в год. В то же время в четырех аптеках интенсивность использования запасов невысокая – период оборота превышает 45 дней (рис. 6).

жесткости в построении ценовой стратегии и тактики, одномерности стратегической линии и однозначности показателей стратегических планов на различных уровнях управления. В условиях структурного кризиса необходимы постоянные тактические решения для обеспечения выбранного курса развития аптечной сети, которые должны базироваться на поддержании высокого уровня деловой активности и ориентации на потребителя, более качественном использовании ресурсов (в том числе челове-

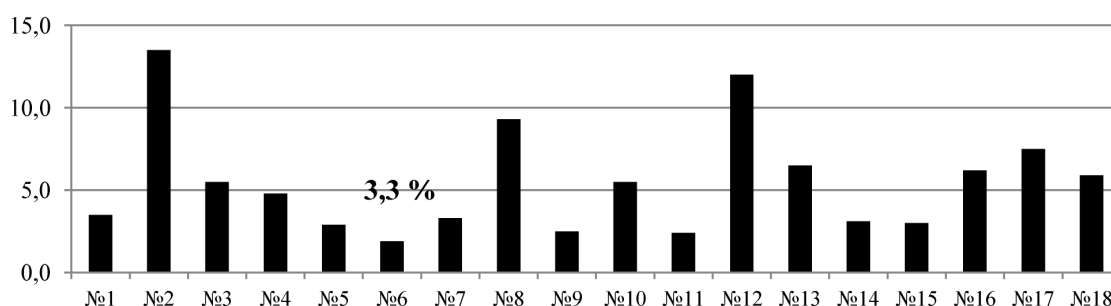


Рис. 5. Товарные запасы без движения более 6 месяцев в процентах относительно остатков

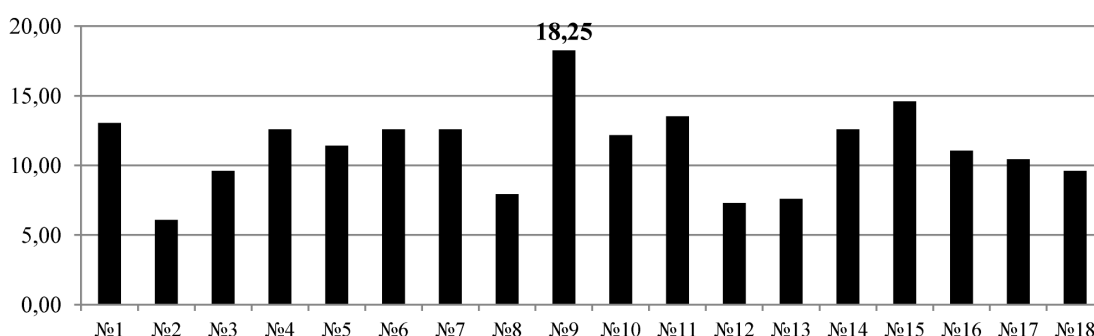


Рис. 6. Коэффициент оборачиваемости ассортимента ЛС

Выводы

Детальное исследование всей совокупности подразделений аптечной сети по каждому показателю позволяет выявить локальные направления совершенствования деятельности каждого из них, которые следует учесть при реализации общей стратегии развития сети. Реализация стратегии должна опираться на гибкую рыночную тактику, которая должна проявляться в оценке возможных колебаний текущей рыночной конъюнктуры (в особенности в виду сильной волатильности рубля, что влияет на стоимость закупки импортной продукции). Это определяет нецелесообразность чрезмерной

чекских), улучшения условий работы и ряда других факторов.

Рассматривая аптечные подразделения в индивидуальном порядке для повышения эффективности исследуемой аптечной сети в сложившихся социально-экономических условиях можно предложить следующие направления:

– для аптек 12 и 13, имеющих самый низкий в выборке коэффициент оборачиваемости, необходимо снизить период оборота товарных запасов. Для этого мы предлагаем производить их пополнение согласно фактическому уровню потребления, систематически оценивать необходимые ресурсы,

произвести пересмотр системы заказа товара у поставщиков;

– ассортиментную политику, проводимую в аптеках №2,3,8,17,18, можно считать нерациональной, так как в них наблюдается низкий уровень коэффициента оборачиваемости с достаточно большой величиной перезапаса в этих аптеках;

– аптеки №1,4,5,7,10 имеют несколько завышенный перезапас, снижать данный показатель необходимо так же пополняя запасы согласно фактическому потреблению;

– аптекам с высокими показателями деловой активности (№ 6,9,11,15) характерен самый низкий уровень перезапаса и высокий уровень оборачиваемости, поэтому для них актуальным будет стимулирование

роста средней величины чека, совершенствование системы скидок, пересмотр ценовой политики.

Список литературы

1. Бушина Н.С. Методический подход к оценке конкурентоспособности подразделений аптечной сети / Н.С. Бушина, Д.А. Зюкин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 12–6. – С. 1091–1095.

2. Дремова Н.Б. Исследование влияния социально-экономических факторов на развитие количественного потенциала регионального фармацевтического рынка / Н.Б. Дремова, Н.С. Бушина // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12–4. – С. 779–783.

3. Зюкин Д.А. Влияние социально-экономических факторов на уровень конкуренции аптечных учреждений региона / Д.А. Зюкин, А.И. Тарасова, М.И. Псарева // Молодой ученый. – 2016. – № 7 (111). – С. 852–855.