

УДК 338.001.36

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Перькова Е.Ю.

ФГБОУ ВО «Курский государственный медицинский университет» Минздрава России, Курск,
e-mail: t9051583595@gmail.com

В статье рассмотрена деятельность крупной региональной сети аптек АО «Курская фармация» путем анализа показателей эффективности и деловой активности, а также структуры товарооборота за два последних отчетных года. В исследовании выявлено снижение всей группы показателей деловой активности, что свидетельствует о неэффективной ценовой политике и нерациональном управлении высоколиквидными активами. В работе представлены социально-экономические факторы внешней среды, которые определяют снижение результатов деятельности организации в изучаемом периоде. В исследовании нами разработан и представлен комплекс управленческих мер по увеличению уровня деловой активности, что позволит повысить эффективность деятельности организации. В работе рассчитана сумма упущенной выгоды (прибыли) с учетом не участия денег в обороте из-за снижения оборачиваемости запасов в организации.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, аптечная организация, деловая активность, развитие, эффективность

BUSINESS ACTIVITY AS A PRIORITY DIRECTION OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE DRUGSTORE

Perkova E.Y.

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: t9051583595@gmail.com

There has been considered the activities of a large regional network of pharmacies OAO «Kursk pharmacy» by analyzing performance indicators and business activity, as well as the structure of trade over the last two reporting years in this article. There has been revealed a reduction in the entire group of indicators of business activity, which is evidence of inefficient pricing policies and mismanagement, highly liquid assets in this research. The article presents a socio-economic environmental factors that determine the decline in performance of the organization in the studied period. In the research have developed and presented a range of management measures by author to increase the level of business activity that will improve the efficiency of the organization. In the research the calculated amount of lost profit (profit) subject to no participation of money in circulation due to the decrease in inventory turnover in the organization.

Keywords: pharmaceutical market, drugstore, business activity, development, efficiency

Экономика страны бурно росла в период нулевых годов до момента мирового экономического кризиса. Сектор аптечного бизнеса один из не многих кто сохранил тренд развития: рост объема продаж медицинских и фармацевтических товаров и увеличение числа конкурентов на региональном рынке. В наших исследованиях [2, 3] было доказано, что условия фармацевтического рынка значительно определяются социально-экономическим состоянием региона, поэтому структурный кризис больно ударил по перспективам аптечного бизнеса. Это обусловлено подорожанием импортной продукции из-за девальвации рубля, падением платежеспособного спроса по причине сокращения реальных доходов населения и снижения величины инвестиций во все сферы экономики. Такое положение дел определяет потребность стимулирования повышения деловой активности аптечных учреждений как приоритетного направления стратегии их выживания в трудных экономических условиях.

Цель исследования. Формирование системы направлений повышения деловой активности как фактора развития аптечной организации.

Материалы и методы исследования

Для оценки деловой активности проанализированы структурные, динамические и относительные показатели деятельности АО «Курская фармация» за 2014–2015 гг. Каждый из этих показателей отражает операционную или текущую, финансовую активность организации. Структурные и динамические показатели показывают интенсивность и результативность хозяйственной деятельности. Относительные показатели деловой активности – показатели оборачиваемости, характеризуют уровень эффективности вложенных активов.

Результаты исследования и их обсуждение

Эффективность менеджмента АО «Курская фармация» определяется в соответствии с анализом деятельности аптечной сети, выраженной в реализации товаров медицинского и фармацевтического на-

значения. В 2015 г. произошло сокращение на 76,4 млн. руб. выручки, что показывает сокращение деловой активности изучаемой фармацевтической организации. Рентабельность предприятия оба года остается на одном близком к нулю уровне (табл. 1).

ния (ФП ДЛО). Негативным моментом является то, что аптечной организации по договору приходится отпускать лекарственные средства с нарастающим объемом при невысокой наценке с учетом нестабильности национальной валюты. Так, реализация

Таблица 1

Анализ динамики показателей АО «Курская фармация» по приоритетным направлениям его деятельности за 2014–2015 гг.

№ п/п	Показатели	2014 тыс. руб.	2015 тыс. руб.	Отклонение	
				Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
1.	Выручка от основных видов деятельности	587 058	510 660	-76398	-13,0
	в том числе от: розничной и оптовой торговли	511 462	433 226	-78236	-15,3
	медико-социальных услуг	75 596	77 434	1838	2,4
2.	Себестоимость продаж	439816	359026	-80790	-18,4
3.	Коммерческие расходы	137 399	143 397	5998	4,4
4.	Прибыль (убыток) от продаж	9843	8237	-1606	-16,3
5.	Рентабельность основных видов деятельности, %	0,17	0,16	-0,01	-

Отрицательная динамика полученной прибыли от продаж (-1606 тыс. руб. или -16,3 %) объясняется тем, что большую долю 63 % в оптово-розничной реализации лекарственных средств занимают препараты, входящие в список Федеральной программы дополнительного лекарственного обеспече-

лекарственных средств и по Федеральной программе дополнительного лекарственного обеспечения, по областному бюджету и по программе «Вакцинопрофилактика» в 2015 году составила более 1550 млн. руб., что превышает показатели предыдущего года на 6 % (табл. 2).

Таблица 2

Анализ динамики объема реализации лекарственных средств по ФП ДЛО в 2014–2015 гг., тыс. руб.

№ п/п	Наименование	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				Тыс. руб.	%
1.	Реализация лекарственных средств и изделий медицинского назначения с НДС	651078	569091	-81987	12,6
2.	Валовая прибыль	147242	151634	4392	3
3.	Реализация по ФП ДЛО и областному бюджету в продаж. ценах с НДС	630857	804366	173509	27,5
4.	Доход от услуги по ФП ДЛО	42158	41641	-517	-1,2
5.	Доход от услуги по областному бюджету	10831	35793	24962	в 3,3 раза
	% от дохода по услуги ДЛО	9,1	8,4	-0,7	-
	% от дохода по услуги по областному бюджету	15	18	3	-
6.	Общий товарооборот	1 461 847	1 550 086	88239	6

Кроме того, по итогам проведенного контент-анализа исследуемая аптечная организация в 2015 году испытывала финансовые трудности, связанные с отсутствием денежных средств на счетах, необходимых для покрытия кредиторской задолженности (дефицит средств составил 103644 тыс. руб.), а также с наличием непокрытого убытка, равным 11942 тыс. руб. В связи с этим предприятием привлекались дополнительные краткосрочные заемные средства в размере 4000 тыс. руб., что стало отрицательным фактором при формировании чистых активов, являющиеся одним из главных абсолютных показателей в анализе деловой активности организации.

По текущей активности также целесообразно анализировать показатели оборачиваемости, характеризующие уровень эффективности вложенных средств организацией. Кроме того, оценку показателей необходимо проводить с учетом сроков, в течение которых возвращаются все денежные средства, вкладываемые в производство [5]. Основные показатели оборачиваемости ресурсов аптечной организации за исследуемый период приведены в табл. 3.

Снижение оборачиваемости и рост среднего срока оборота вложенных средств свидетельствует:

1. О нерациональной организации работы предприятия, допускающего замедления использования высоколиквидных активов, основное назначение которых – обслуживающее производственно – хозяйственного оборота предприятия;

2. Об ухудшении работы с дебиторами, эффективности политики цен, что снижает скорость возврата денежных средств за товары, проданные в кредит;

3. О снижении рентабельности организации, т.к. наблюдается превышение значений коэффициента кредиторской задолженности над дебиторской, что говорит о нехватке «свободных» средств для осуществления деятельности.

Кроме того, необходимо отметить превышение нормативного значения срока погашения (1 месяц) кредиторской задолженности, что также является отрицательным фактором.

Выводы. На основе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности аптечной сети АО «Курская фармация»

Таблица 3

Относительные показатели деловой активности АО «Курская фармация» в 2014–2015 гг.

Показатель	Формула	2014 г.	2015г.	Абсолютное отклонение
Коэффициент оборачиваемости				
Активов	$K_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{сред. знач. оборот. активов}}$	4,65	4,54	-0,11
Совокупного капитала	$K_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{сред. знач. валюты баланса}}$	4,6	4,5	-0,1
Запасов	$K_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{сред. знач. запасов}}$	7,8	7,96	0,16
Дебиторской задолженности	$K_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{сред. знач. дебитор. задолж.}}$	15,8	12,5	-3,3
Кредиторской задолженности	$K_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{сред. знач. кредитор. задолж.}}$	4,5	4,1	-0,4
Коэффициент длительности обращения, дней				
Активов	$K = \frac{\text{Период обращения}}{K_{\text{оборачиваемости}}}$	78,5	80,4	1,9
Совокупного капитала		79,3	81,1	1,8
Запасов		46,8	45,9	-0,9
Дебиторской задолженности		23,1	29,2	6,2
Кредиторской задолженности		81,1	89	7,9

и выявленных слабых сторон нами разработан комплекс управленческих мер по увеличению уровня деловой активности, что позволит повысить эффективность деятельности организации (рисунок).

объемы продаж лекарственных препаратов с помощью Интернет-сайта, где будет размещено описание, аннотация, наличие аналогов, цена и другие характеристики. Также на странице может быть представлена



Рис. 1. Пути повышения деловой активности АО «Курская фармация»

Достичь повышения деловой активности организации можно путем приведения в норму стоимость чистых активов следующим образом:

1. Оказание безвозмездной помощи учредителями (акционерами), что способствует снижению уровня непокрытого убытка. Подобные мероприятия не учитываются при налогообложении прибыли (НК РФ Статья 251 «Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы»), если дарители обладают более 50% уставного капитала. Безвозмездная помощь может быть оказана в форме предоставления денежных средств, оборудования к установке, материалов, готовой продукции, товаров. Аналогично участники могут сделать вклады в имущество общества.

2. Увеличение суммы финансирования стоимости оказанных услуг по ФП ДЛО.

3. Увеличение уровня продаж. Учитывая положительную тенденцию населения к самолечению, аптечная сеть может увеличить

информация об акциях, лотереях и значимых событиях аптечного рынка. Грамотно организованный Интернет-сайт поможет донести до потребителя всю необходимую информацию.

4. Заключение договоров на оказание консультационных услуг с последующим взаимозачетом. Так как консультационные услуги оказываются позже (обратные услуги), у предприятия появляется актив в виде дебиторской задолженности, что обеспечит временный рост чистых активов. Кроме того необходимо будет учесть сумму НДС на реализованные услуги.

Немаловажную роль в эффективности функционирования аптечной сети играет выстроенная ассортиментная политика и деятельность по управлению запасами, а именно: планирование, регулирование и контроль состояния запасов и принятие решений, направленных на экономию времени и средств за счет минимизации затрат, необходимых для формирования и хране-

ния запасов, обеспечивающих бесперебойность производственно-сбытового процесса на предприятии [1].

Грамотно построенная ассортиментная и сбытовая политика позволит значительно снизить затраты по хранению медикаментов, т.к. любой медикамент, который находится в товарном запасе и не был продан 2–3 месяца наносит убыток аптеке [4]. Этот убыток называется упущенная выгода, формирующийся следующим образом. Капитал аптеки, оборачиваясь, дает прибыль, которая делится на заработную плату, средства для хозяйственных нужд, пополнение оборотного капитала и т.д. По оценке некоторых владельцев аптек оборотный капитал приносит до 100% годовых.

Расчет упущенной выгоды:

$$1) \frac{100\%}{12} = 8,3\% \text{ – прибыли в месяц.}$$

Средняя розничная наценка на препараты 20 – 30%. Возьмем максимальное значение. Если медикамент пролежал на полке в аптеке 1 месяц, то реальная маржа составит:

$$2) 30\% - 8,3\% = 22,7\% \text{ – упущенная выгода от не участия денег в обороте.}$$

Если препарат пролежал в запасе 2 месяца, то прибыль $22,7\% - 8,3\% = 14,4\%$ и т.д. Отсюда следует, что с четвертого месяца хранения упущенная выгода начинает превышать розничную наценку, а это наносит убыток аптечной сети. Если прибыль от оборота и розничная надбавка меньше 100% в год и 30% соответственно, то убытки начинаются раньше. Кроме того, в расчетах не учитывались другие расходы, такие как стоимость хранения медикаментов на полках, обслуживание, охрана, электроэнергия, потребляемая холодильниками и пр.

Таким образом, предложенные направления по повышению деловой активности аптечной организацией позволят:

- прогнозировать величину чистых активов на дату годовой отчетности и не допустить их снижения;
- оперативно управлять структурой капитала;
- снизить производственные потери;
- ускорить оборачиваемость материально-производственных запасов;
- сократить излишки запасов и минимизировать издержки на их хранение, что повысит ликвидность баланса предприятия и иммобилизуют дефицитные денежные средства;
- своевременно подготовиться к собранию акционеров, на котором решаются принципиально важные вопросы – капитализация прибыли, выплата дивидендов, изменение уставного капитала.

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. Сергеева Н.М. Маркетинговые исследования потребителей фармацевтических товаров // Научный альманах Центрального Черноземья. – 2014. – № 2. – С. 98–100.
4. Сергеева Н.М. Маркетинговые стратегии фармацевтической организации / Н.М. Сергеева, Е.В. Репринцева // Фармация и фармакология. – 2015. – Т.3. №5 (12). – С. 60–63.
5. Технологии антикризисного управления региональным здравоохранением: монография / С.А. Беляев, Т.И. Бурнадз, Н.С. Бушина и др. – Курск: ГБОУ ВПО «Курский государственный медицинский университет», 2013. – 232 с.