

Повышение конкурентоспособности аптечной сети на современном российском рынке

Миргуль Абдималиковна Джоробаева

исследователь

Университет Синергия

Москва, Россия

janabayeva@universittysynergy.ru

Поступила 04.07.2023

Принята 16.08.2023

Аннотация

В статье рассмотрено современное состояние и отечественный опыт развития аптечного бизнеса. Выявлены основные направления и рекомендации касательно повышения уровня конкурентоспособности отечественных организаций аптечного бизнеса на современном российском рынке. При формировании ассортимента реализуемых товаров аптечные сети непрерывно исследуют рынок лекарственных средств, а также изделий медицинского назначения, анализируют новинки. Ведется поиск новых поставщиков. С целью снижения себестоимости реализованной продукции, в аптечных сетях ведется работа по снижению звеньев в цепочках поставок продукции. Формирование актуального, соответствующего спросу и потребностям потребителей ассортимента реализуемых лекарственных средств и средств медицинского назначения, является залогом повышения финансовых показателей деятельности, снижения уровня складских запасов, что в свою очередь сказывается на ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, которые являются одними из главных индикаторов текущего уровня конкурентоспособности аптечной сети. С целью дальнейшего развития аптечных сетей и для повышения текущего уровня конкурентоспособности следует уделять должное внимание обновлению, управлению, а также формированию ассортимента, так как именно от товарооборота по группам товаров зависит вся деятельности и финансово-экономические показатели сети в целом.

Ключевые слова

фармацевтическая отрасль; аптечный бизнес; современное состояние; конкурентоспособность; показатели и индикаторы определения уровня конкурентоспособности; направления и рекомендации касательно повышения конкурентоспособности.

Введение

В настоящее время усиление конкурентоспособности прослеживается во всех сферах и направлениях деятельности организаций, оказывающих услуги, производственных предприятий, организаций розничной торговли. В результате чего руководители организаций находятся в непрерывном поиске инструментов и рычагов воздействия на деятельность и ресурсы организации с целью повышения текущего уровня конкурентоспособности.

Так, фармацевтическая отрасль и аптечные сети не являются исключением. Отрасль фармацевтики считается одной из важных отраслей национальной экономики, так как способствует реализации ряда национальных программ, а также социально-экономических задач. В современных реалиях на фоне экономических процессов, в условиях хозяйствования фармацевтической отрасли в целом, а также аптечной сети, в частности, компаниям, связанным с данным сегментом, необходимо постоянно повышать текущий уровень конкурентоспособности.

Непрерывный рост числа объектов аптечной сети – аптек, способствует непрерывному исследованию рынка, осуществлению структурных преобразований, пробе новых методов и способов продаж, стимуляции взаимодействия с поставщиками и партнерами по бизнесу (Наумова, 2022).

Согласно приведенным выше аргументам, становится очевидной актуальность темы исследования «Повышение конкурентоспособности аптечной сети на современном российском рынке», так как применение кардинально новых технологий и методов управления, которые имеют главной целью повышение текущего уровня конкурентоспособности аптечной сети на современном рынке Российской Федерации, являются приоритетными на любом этапе развития или становления организации (Фармацевтический, 2021). Следует уделять должное внимание исследованию и управлению конкурентоспособности организаций аптечной сети.

Определим наполнение понятия «управление конкурентоспособностью». Ю.Я. Еленева даёт следующее определение: «Управление конкурентоспособностью организации представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на достижение целей по повышению конкурентоспособности организации» (Еленева, 2019). Таким образом, повышение конкурентоспособности – это один из наиболее важных факторов укрепления аптечных сетей, а также развития фармацевтической отрасли в целом (Измайлов, 2019).

Материалы и методы исследования

Рассмотрим основные показатели развития аптечной сети в Российской Федерации. Объем реализованной продукции в 2020 – начале 2021 гг. представлен на рисунке 1.

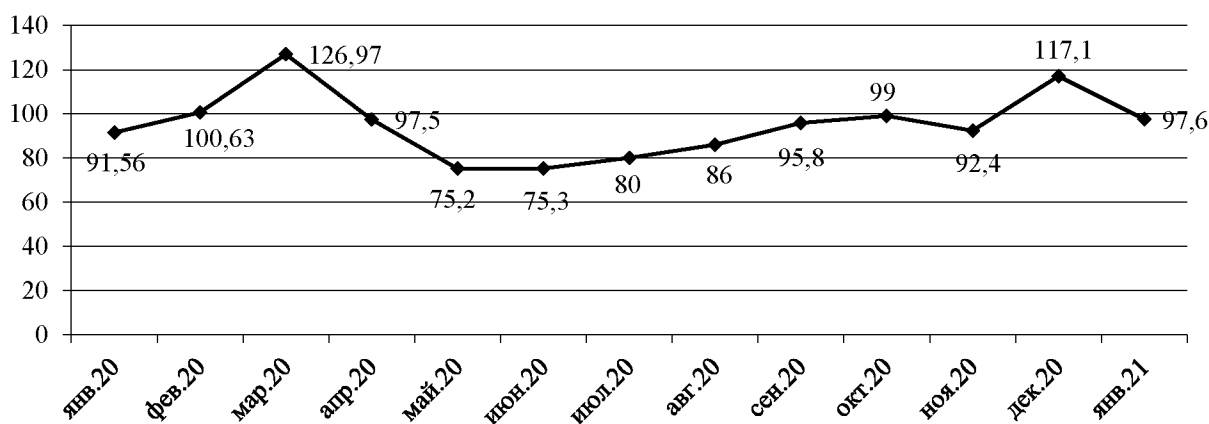


Рисунок 1. Объем реализованной продукции в 2020 – начале 2021 гг., млрд. руб.

Источник: (Фармацевтический, 2021)

Рисунок 1 наглядно показывает, что объем реализованной продукции по месяцам имеет не равномерную тенденцию и динамику, что говорит о том, что реализация товаров и продукции аптечной сети в некотором роде подвержена сезонности и зависит от времени года. В весенний и осенний период прослеживаются скачки в динамике объемов реализации лекарственных препаратов, что следует учитывать при формировании стратегии повышения конкурентоспособности аптечной сети на российском рынке.

Далее рассмотрим структуру стоимостного и натурального выражения доли реализации отечественных и импортных лекарств (рисунки 2 и 3).

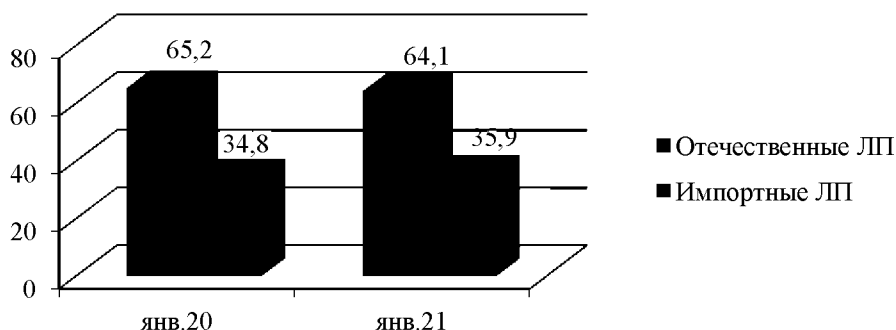


Рисунок 2. Динамика и соотношение продаж импортных и отечественных лекарственных средств в аптечной сети в натуральном выражении, %

Источник: (Фармацевтический, 2021)



Рисунок 3. Динамика и соотношение продаж импортных и отечественных лекарственных средств в аптечной сети в стоимостном выражении, %

Источник: (Фармацевтический, 2021)

Анализируя рисунки 2 и 3, следует отметить, что в натуральном выражении в российской аптечной сети реализуется больше отечественных лекарственных препаратов, а вот в стоимостном выражении реализуется преобладающее количество импортных препаратов. Данная динамика говорит нам о том, что следует уделять должное внимание импортным лекарственным средствам, так как они приносят большой розничный товарооборот. Однако с целью поддержания российского производителя лекарственных средств, следует уделять должное внимание и данной группе, расширяя ассортимент, проводя рекламные мероприятия и пр.

Если рассматривать сегментацию аптечных сетей на начало 2022 года, то большая часть аптек приходится на федеральные и региональные сети (рисунок 4).

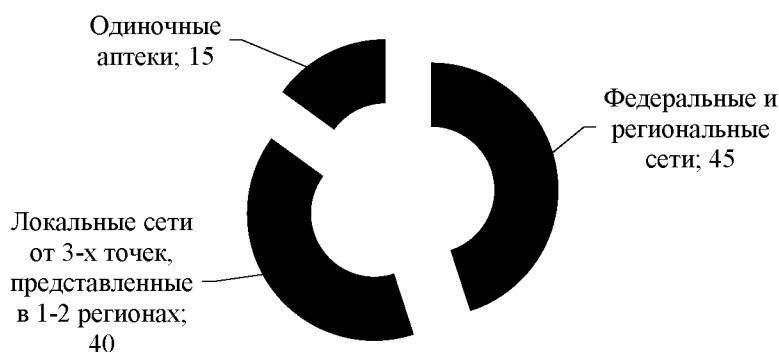


Рисунок 4. Сегментация аптечных сетей по типу, %
Источник: (Фармацевтический, 2021)

Безусловно, количество аптек в аптечной сети является одним из наиболее важных составных элементов в текущем уровне конкурентоспособности сети. Так, на долю объектов федеральной, а также региональной сети приходится порядка 45% всех аптек России; на локальные сети приходится около 40%. Наименьший удельный вес в сегментации составляют одиночные аптеки, на их долю приходится около 15% объектов.

Рассмотрим пятёрку лидеров в отрасли по количеству аптек (рисунок 5).

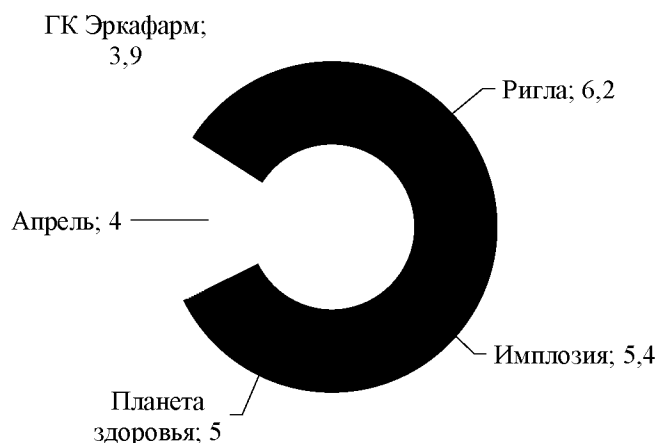


Рисунок 5. Пятёрка лидеров по количеству аптек в аптечной сети
(на начало 2022 г.), объем рынка, %
Источник: (Фармацевтический, 2021)

По занимаемому объему рынка на начало 2022 года лидерами в отрасли были аптечная сеть «Ригла», общее количество аптек составляло порядка 3207 аптек; а также «Имплозия» с численностью аптек в сети – 3273.

Рассмотрим концентрацию аптек по регионам на начало 2022 года (рисунок 6).

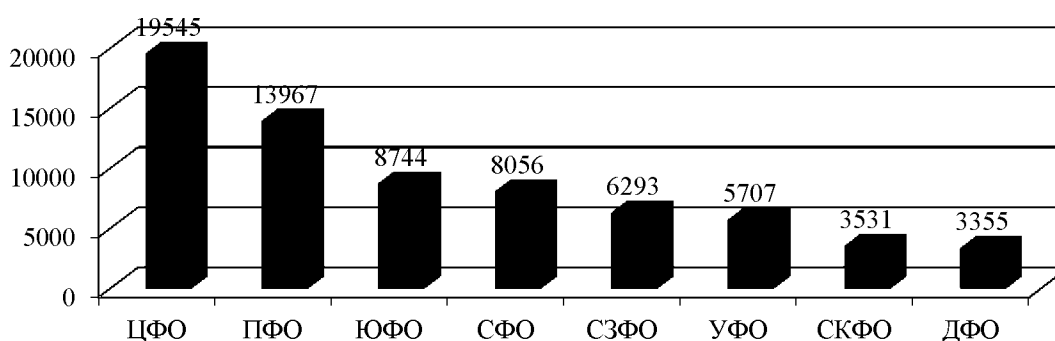


Рисунок 6. Концентрация аптек по регионам РФ, тыс. учреждений
Источник: (Фармацевтический, 2021)

В центральном федеральном округе функционирует самое большое количество аптек. Так, на апрель 2021 года их количество превысило 19 545 тыс. учреждений, что составляет порядка 5 точек на 10 тыс. человек населения.

Результаты и обсуждение

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, следует выделить направления и рекомендации касательно повышения конкурентоспособности аптечной сети на современном российском рынке.

1. Проведенное исследование показывает, что реализация лекарственных средств подвержена сезонности, что является отрицательным моментом в деятельности аптечных учреждений и неблагоприятно сказывается на текущем уровне конкурентоспособности аптечных сетей.

Если у собственника одна аптека, то это не так заметно на объемах реализации в стоимостном и натуральном выражении, как если сравнивать крупные аптечные сети, где ярко выражено снижение розничного товарооборота, увеличение запасов и пр. С целью повышения конкурентоспособности по данному направлению следует более тщательно планировать товарные запасы по лекарственным средствам, проводить акции с целью привлечения клиентов и пр.

2. Импортные лекарственные средства в стоимостном выражении имеют большую долю объема продаж, однако в натуральном преобладают отечественные.

На данный факт также следует обратить внимание при повышении текущей конкурентоспособности, как отдельно взятой аптеки, так и аптечной сети в целом, так как импортные лекарственные средства имеют более высокую стоимость, а также ряд покупателей выбирает импортные средства при прочих равных условиях перед отечественными препаратами. В данном направлении следует проводить маркетинговые исследования и социологические опросы с целью выявления предпочтений потребителей и поиска новых предпочтений.

Необходимость исследования также обусловлена тем, что импортные лекарственные средства включают большую сумму расходов на транспортировку, таможенные платежи и прочие затраты, которые включаются в отпускную стоимость препаратов.

3. Расширение аптечной сети и выход на новые рынки –одно из главных направлений в повышении текущей конкурентоспособности, особенно для одиночных аптек.

Безусловно, данное направление требует значительных инвестиций, однако рост численности аптечных учреждений, поиск новых мест для реализации лекарственных средств, открытие новых фирменных аптечных объектов будут способствовать повышению узнаваемости логотипа аптек, демонстрировать потребителям финансовую устойчивость, что положительно скажется на текущем уровне конкурентоспособности.

4. Анализируя концентрацию аптек по регионам, можно заключить, что в отрасли присутствуют еще свободные ниши, что позволяет расширять сеть аптечных учреждений крупным игрокам на рынке, таким как «Ригла», «Имплозия», «Планета здоровья», «Апрель» и пр.

5. Формирование и управление товарным ассортиментом в аптечной сети. Данное направление является в некотором роде продолжением первого направления, однако его следует выделить в обособленное мероприятие в силу его значимости. Каждое аптечное учреждение или аптечная сеть ежедневно решает для себя множество задач, связанных с формированием и управлением ассортиментом.

Одним из направлений и рекомендаций по совершенствованию управления и формирования товарного ассортимента в аптечных сетях является расширение ассортимента по подгруппе «реализация лекарственных средств по рецепту». Несмотря на то, что данная товарная группа является специфической в силу того, что не поддается прогнозированию, в аптечной сети должен быть весь ассортимент не только наиболее востребованных лекарственных средств, которые отпускаются по рецепту, но также и «редкие» лекарственные средства. Это позволит повысить розничный товарооборот аптечной сети в целом, что отразится на конечном финансовом результате деятельности.

6. Из представленной выше рекомендации вытекает еще одна, не менее важная, которая состоит в наличии предварительного бронирования и заказа лекарственных средств, которых нет на данный момент в аптеке для реализации.

Так как дорогостоящие лекарственные средства являются менее ликвидными и наличие по ним товарных запасов не является положительным моментом в деятельности аптечной сети (тем более, что лекарственные средства имеют срок годности), бронирование и предварительный заказ лекарственных средств позволит, во-первых, повысить розничный товарооборот, что отразится на финансовом состоянии аптечной сети; во-вторых, повысит узнаваемость аптечной сети и лояльность покупателей.

Заключение

Повышение текущего уровня конкурентоспособности, как отдельного аптечного учреждения, так и аптечной сети в целом является приоритетным направлением в развитии. Были изучены показатели развития, динамика по ряду индикаторов функционирования аптечных сетей в Российской Федерации; на основании выявленных характеристик и динамики были разработаны общие рекомендации для повышения текущего уровня конкурентоспособности российской аптечной сети.

К основным направлениям с целью повышения текущего уровня конкурентоспособности аптечной сети на современном российском рынке следует отнести, во-первых, сглаживание сезонности в процессе реализации лекарственных средств; во-вторых, анализ потребительских предпочтений при формировании ассортимента импортных лекарственных средств; в-третьих, расширение аптечной сети; в-четвертых, формирование и управление товарным ассортиментом в аптечной сети и пр.

Список литературы

1. Еленева Ю.Я. Разработка и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности в комплексе «предпринимательское дело» // Маркетинг в России и за рубежом. 2019. №8. С. 27–30.
2. Измайлов А.М. Формирование организационно-экономических направлений повышения конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05. Самарский государственный экономический университет. Самара. 2019. 167 с.
3. Фармацевтический рынок России 2021: влияние пандемии и стратегия развития URL: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/farmatsevticheskiy-rynok-rossii-2021-vliyanie-pandemii-i-strategii-razvitiya/>
4. Фармацевтический рынок России. URL: <https://zdrav.expert/index.php/>
5. Христенко К.С. Методические рекомендации повышения конкурентоспособности предприятий фармацевтической промышленности России. Международный научный журнал «ВЕСТНИК НАУКИ» 2020. № 11 (32) Т.2. С. 90-95.
6. Наумова О.Н. Основы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Вектор науки ТГУ. Тольятти. 2022. № 1 (19). С. 164-166.

Increasing the competitiveness of the pharmacy chain in the modern Russian market

Mirgul A. Jorobayeva

Researcher

Synergy University

Moscow, Russia

janabayeva@universittysynergy.ru

Received 04.07.2023

Accepted 16.08.2023

Abstract

The article considers the current state and domestic experience in the development of the pharmacy business. The main directions and recommendations regarding increasing the level of competitiveness of domestic pharmaceutical business organizations in the modern Russian market are identified. When forming the range of goods sold, pharmacy chains continuously explore the market for medicines, as well as medical products, and analyze novelties. The search for new suppliers is underway. In order to reduce the cost of sold products, pharmacy chains are working to reduce the links in the supply chains of products. The formation of an up-to-date assortment of medicines and medical products that meets the demand and needs of consumers is the key to improving financial performance, reducing inventory levels, which in turn affects liquidity, solvency, financial stability, which are one of the main indicators of the current level competitiveness of the pharmacy network. In order to further develop pharmacy chains and to increase the current level of competitiveness, due attention should be paid to renewal, management, and assortment

formation, since all activities and financial and economic indicators of the chain as a whole depend on the turnover by product groups.

Keywords

pharmaceutical industry; pharmacy business; state of the art; competitiveness; indicators and indicators for determining the level of competitiveness; directions and recommendations for improving competitiveness.

References

1. Eleneva YU.YA. Razrabotka i vnedrenie sistemy obespecheniya konkurentosposobnosti v komplekse «predprinimatel'skoe delo» // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2019. №8. S. 27–30.
2. Izmajlov A.M. Formirovanie organizacionno-ekonomicheskikh napravlenij povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya farmacevticheskoy promyshlennosti: dissertatsiya kandidata ekonomicheskikh nauk: 08.00.05. Samarskij gosudarstvennyj ekonomicheskij universitet. Samara. 2019. 167 s.
3. Farmacevticheskij rynek Rossii 2021: vliyanie pandemii i strategiya razvitiya URL: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/farmatsevticheskij-rynek-rossii-2021-vliyanie-pandemii-i-strategii-razvitiya/>
4. Farmacevticheskij rynek Rossii. URL: <https://zdrav.expert/index.php/>
5. Hristenko K.S. Metodicheskie rekomendatsii povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatij farmacevticheskoy promyshlennosti Rossii. Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal «VESTNIK NAUKI» 2020. № 11 (32) T.2. S. 90-95.
6. Naumova O.N. Osnovy obespecheniya konkurentosposobnosti predpriyatij sfery uslug // Vektor nauki TGU. Tol'yatti. 2022. № 1 (19). S. 164-166.