

**АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ****THE ANALYSIS OF ACTIVITY
OF PHARMACY ORGANIZATIONS**

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности организации работы аптек различных форм собственности как учреждений здравоохранения и как предприятий торговли. Выявлено соотношение экономической и социальной составляющей в работе государственных и частных аптечных предприятий, а также факторы, влияющие на это соотношение. Кроме того, уделено внимание подходам к совершенствованию экономических и социальных аспектов работы аптечных предприятий различных форм собственности.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, конкурентоспособность, аптека.*

***Summary.** The article describes the peculiarities of the organization of pharmacies of various forms of ownership both as health care and as trade institutions. The author reveals the correlation of economic and social component in the work of public and private pharmacy enterprises, as well as the factors affecting this ratio. In addition, attention is paid to approaches to improving the economic and social aspects of the work of pharmaceutical enterprises of various forms of ownership.*

***Keywords:** entrepreneurship, competitiveness, pharmacy.*

Преобразования и изменения, произошедшие в сфере экономики России, полностью изменили систему лекарственного обеспечения, которая существовала до 1992 г.: стремительно увеличилось число фармацевтических компаний, занимающихся торговлей лекарственными средствами, произошли серьезные изменения в формах собственности. В настоящее время на аптечные предприятия негосударственной формы собственности приходится примерно 90% всего объема реализации лекарственных средств, на долю государственных предприятий – 10% (рисунок 1) [1].

Кроме того, переход отечественной фармации к рыночной экономике потребовал новых подходов к лекарственному обеспечению населения: наряду с решением социальных задач приоритетными стали экономические аспекты деятельности, повысились требования к гибкости управления. В

новых условиях современные фармацевтические организации превращаются в сложные системы, для управления которыми необходимы новые методы, соответствующие сложности решаемых задач [3].

Целью работы является изучение роли и места аптечных предприятий различных форм собственности в условиях современной экономики и сравнительный анализ их деятельности. Объектами для исследования выступили две аптеки г. Пскова, одна из которых зарегистрирована в форме открытого акционерного общества (ОАО), вторая – находящаяся в муниципальной собственности (МУП). Частная аптека занимается отпуском лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, муниципальная аптека также осуществляет изготовление лекарственных средств по рецептам врачей и требованиям лечебно-профилактических учреждений, а также бес-

платный и льготный отпуск лекарственных средств по рецептам всем категориям граж-

дан, имеющим льготы, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

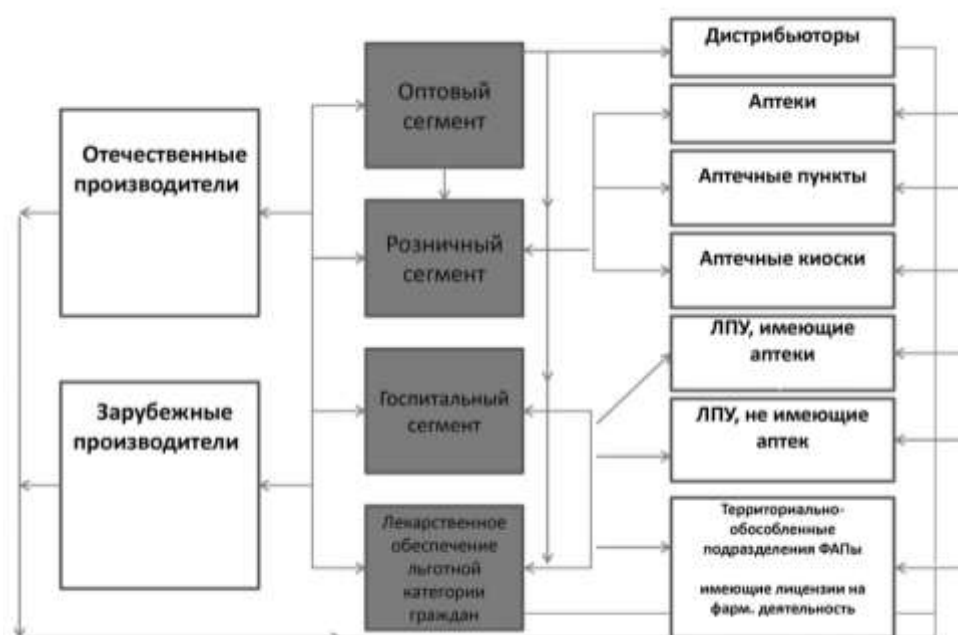


Рис. 1. Российский фармацевтический рынок

Для проведения сравнительного анализа был использован метод экономических расчетов показателей финансового состояния аптечных предприятий, методы балльных оценок и ранжирования.

Общая оценка эффективности деятельности аптечных предприятий определялась, исходя из суммы показателей по следующим факторам:

- показатель прибыльности;
- показатель деловой активности (коммерческой направленности);
- показатель социальной направленности (скидки пенсионерам, отпуск льготных препаратов, собственное внутри-аптечное производство и т.п.);
- показатель рыночной устойчивости, конкурентоспособности.

Для исследования финансово-экономической деятельности аптек использовались бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за 2016 г. и 2017 г. путем расчета коэффициентов текущей ликвидности (не менее 2,0), обеспеченности собственными оборотными средствами (не менее 0,1) и утраты платежеспособности (не менее 1,0). Сравнив показатели с их нормативами

(указаны в скобках), определено, что наилучшая структура баланса у ОАО «Аптека» (1,44; 0,35 и 0,78 соответственно), а худшая – у МУП «Аптека» (1,15; 0,09 и 0 соответственно). В течение рассматриваемого периода наибольшая выручка от реализации наблюдалась в ОАО «Аптека», наибольший уровень расходов – в МУП «Аптека», что может быть связано с наличием производственной функции. Кроме того, в государственной аптеке в отчетном году наблюдается убыток от продаж, а прибыль – только за счет операционных доходов. В активе муниципальной аптеки присутствует дебиторская задолженность. Структура активов рассматриваемых аптек не может быть признана удовлетворительной.

Как известно, стабильность деятельности аптечной организации в долгосрочной перспективе связана с общей финансовой структурой аптеки, степенью ее зависимости от кредиторов, а также условиями, на которых привлечены внешние источники средств. Финансовое положение ОАО «Аптека» устойчиво, аптека платежеспособна (таблица 1).

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости аптек

Показатель	МУП «Аптека»	ОАО «Аптека»
Коэффициент платежеспособности	0,25	0,36
Коэффициент финансовой зависимости	3,55	2,70
Коэффициент привлеченных средств	0,73	0,65
Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	2,60	1,70

При анализе финансово-экономического состояния предприятия необходимо рассчитать показатели деловой активности, нормативы для которых не установлены.

Эффективность использования организацией собственных средств определяется в динамике. Показатели деловой активности аптек приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели деловой активности аптек

Показатель	ОАО «Аптека»	МУП «Аптека»
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	128,05	113,24
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	62,81	3,00
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,58	1,29
Коэффициент оборачиваемости запасов	5,28	0,46
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,44	0,20
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	4,35	0,20

Как видно из таблицы наилучшие показатели деловой активности наблюдаются в ОАО «Аптека»:

- более высокий коэффициент оборачиваемости запасов свидетельствует о большей ликвидности оборотных активов и устойчивости финансового положения аптеки;

- повышенный коэффициент кредиторской задолженности означает увеличение скорости оплаты задолженности аптекой.

Заниженный коэффициент оборачиваемости запасов в муниципальной аптеке свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов или о снижении спроса на готовые лекарственные формы, снижение коэффициента кредиторской задолженности – рост «закупа» в кредит. Низкий показатель коэффициента оборачиваемости собственного капитала означает переизбыток незадействованных собственных средств, что указывает на необходимость инвестирования средств в какой-нибудь подходящий источник доходов.

Конкурентоспособность аптеки определяется умением в максимальной мере использовать в своих интересах ситуацию на

фармацевтическом рынке для увеличения товарооборота и получения максимальной прибыли. Конкурентные преимущества подразделяются на две группы (внешние и внутренние) [2]. Используя формулу (1), можно рассчитать показатели конкурентоспособности аптеки по каждому внешнему преимуществу:

$$KC_i = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \times d_i}{m} \quad (1)$$

где KC_i – конкурентоспособность конкурентного преимущества;

q_i – оценка критерия, которая может быть равна 0 (не удовлетворяет посетителей), 0,5 (частично удовлетворяет), 1 (полностью удовлетворяет);

d_i – количество посетителей, которые отдали предпочтение i -му критерию;

m – количество опрошенных посетителей.

Все данные, используемые при расчете показателей конкурентоспособности, были получены в результате опроса посетителей аптек по специально разработанной

анкете. Объем выборки составил 100 человек.

Для удобства и наглядности был рассчитан интегральный показатель конкурентоспособности (2), который бы давал общую характеристику конкурентной позиции аптеки на рынке:

$$KC_{\text{интегр}} = \sum_{i=1}^n KC_j \times G_i \quad (2)$$

где KC_j – показатель конкурентоспособности по j -му внешнему преимуществу;

G_i – вес показателя конкурентоспособности.

Показатели конкурентоспособности аптек представлены в таблице 3.

Таблица 3

Сводная таблица показателей конкурентоспособности аптек

Внешние преимущества аптек	Показатели конкурентоспособности	
	МУП «Аптека»	ОАО «Аптека»
1. Ассортимент	0,77	1,00
2. Уровень цен	0,75	0,79
3. Месторасположение	0,29	1,00
4. Режим работы	0,51	1,00
5. Качество обслуживания	0,80	0,98
6. Фармацевтическая этика	0,82	0,89
7. Мерчандайзинг	0,53	1,00
8. Услуги	0,65	1,00
9. Помещение	0,56	1,00
Интегральный показатель	0,63	0,98

Данные таблицы указывают на то, что показатели конкурентоспособности по анализируемым аптекам значительно варьируются: муниципальная аптека имеет существенные недостатки в организации своей хозяйственной деятельности, т.е. слабые стороны, например, месторасположение и режим работы, тогда как коммерческое аптечное учреждение выигрывает в данных и некоторых других показателях. Анализируемые аптеки наряду с преимуществами имеют серьезные недостатки в организации обслуживания населения, однако каждая из аптек заняла свою нишу и обслуживает те сегменты рынка, потребности которых она может максимально удовлетворить. Например, несмотря на неудобное месторасположение МУП «Аптека» и маленькую, явно недостаточную площадь торгового зала, аптека обслуживает огромное количество покупателей, которых она привлекла низкими ценами на лекарственные средства, – пенсионеров (46%) и людей с низкими доходами (62%). ОАО «Аптека» обслуживает высокодоходную категорию населения.

Далее проанализируем показатели социальной направленности исследуемых

аптечных учреждений (таблица 4). При оценке использовалась 5-балльная система (1 – минимальная выраженность критерия; 5 – максимальная).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что социальная направленность наиболее выражена у муниципальной аптеки. Некоторые аспекты социальной составляющей присутствуют в ОАО «Аптека», но гораздо в меньшей степени. Во всех аптеках отсутствуют такие формы работы как консультирование врачей по направлениям; дни акций, скидок для всех категорий граждан; сотрудничество с общественными организациями, программами в сфере здравоохранения, участие в благотворительных мероприятиях.

Следует отметить, что, несмотря на возможно более высокий уровень покупательской лояльности, обнаруживаемый в аптеке частной формы собственности, именно социальная направленность в большей мере развита в государственной аптеке за счет обслуживания льготных категорий граждан, внутриаптечного производства и более низких цен – основных составляющих социальной аптеки.

Таблица 4

Сводная таблица показателей социальной направленности аптек

Критерии социальной направленности	МУП «Аптека»	ОАО «Аптека»
Низкая наценка по сравнению с аптеками города	5	1
Изготовление по рецептам и реализация лекарственных средств	5	0
Обслуживание лечебно-профилактических учреждений	5	0
Бесплатный и льготный отпуск в соответствии с законодательством Российской Федерации	5	0
Скидки пенсионерам	4	2
Консультирование врачей по направлениям	0	0
Возможность бесплатно измерить уровень артериального давления	0	5
Программы лояльности	0	3
Бонусные карты	0	5
Дни акций, скидок для всех категорий граждан	0	0
Сотрудничество с общественными организациями, программами в сфере здравоохранения, участие в благотворительных мероприятиях	0	0
Интегральный показатель	24	16

Таким образом, можно определить интегральный показатель эффективности деятельности двух исследуемых аптек по оценочному профилю, для чего следует проанализировать полученные данные финан-

сового анализа, анализа конкурентоспособности и социальной направленности от 1 до 5, где 1 – минимальная выраженность фактора; 5 – максимальная (таблица 5).

Таблица 5

Интегральный показатель эффективности деятельности аптечных учреждений

Аптека	Финансовая устойчивость	Деловая активность	Конкурентоспособность	Социальная направленность	Интегральный показатель эффективности
МУП «Аптека»	3	2	3	5	12
ОАО «Аптека»	5	2	5	2	14

Данные таблицы свидетельствуют о том, что общий показатель эффективности деятельности выше у аптеки частной формы собственности, чем у муниципального аптечного предприятия. Однако следует отметить, что интегральный показатель здесь отражает эффективность аптек, как хозяйствующих субъектов, прежде всего несущих функцию получения прибыли, а не социально значимого объекта. Вторым выводом

следует то, что внутри самого показателя эффективности деятельности аптека государственной и частной форм собственности существенно различаются: муниципальная аптека в гораздо большей степени несет социальную нагрузку, чем коммерческая, при этом, соответственно, уровень дохода у последней гораздо выше.

Рекомендации для исследуемых аптечных предприятий можно разделить на

три направления:

1) Повышение социальной направленности для аптеки частной формы собственности. Отсутствие задачи дифференцированной работы с разными группами покупателей и их потребностями приводит к конфликту между социальной задачей фармацевтического специалиста и задачей аптеки как ритейлового предприятия, ориентированного на получение прибыли. Среди мероприятий социальной направленности, которые можно предложить аптеке, различные акции, приуроченные к государственным и негосударственным праздникам (День Победы, 1 мая, День матери, День защиты детей и др.). В аптеке можно организовать, например, акцию: «приобретая гематоген, покупатель делает социальную покупку». Средства от данной продажи пойдут на лекарственную помощь ветеранам Великой Отечественной войны, матерям-одиночкам, детям-сиротам.

2) Повышение конкурентоспособности муниципальной аптеки. В настоящее время конкуренция среди аптек достигает высокого накала, т.к. в одном квартале может размещаться более пяти аптек, каждая или почти каждая из которых имеет в наличии необходимый препарат, и цена на него отличается незначительно, у клиента появляется огромный выбор. При этом конкурентное преимущество получает та аптека, которая помимо препарата по приемлемой цене может предложить что-то еще. И таким «еще» для клиента зачастую становится сервис и возможность получить консультацию. В аптечной сфере эта тенденция проявляется наиболее ярко уже в силу того, что проходящий в аптеку клиент намного хуже ориентируется в лекарственных препаратах, чем, например, покупатель супермаркета ориентируется в покупаемых и системати-

чески потребляемых продуктах питания. Таким образом, на первое место в направлении работы по повышению конкурентоспособности государственных аптек становится сервисное и консультационное обслуживание. Также для повышения конкурентоспособности МУП «Аптека» можно предложить внедрение дополнительных услуг – альтернативных возможностей покупки лекарственных препаратов и парафармацевтической продукции: покупка через CALL-центр аптеки; кредитные программы покупки.

3) Для повышения рентабельности всем аптекам следует повысить величину товарооборота путем улучшения ассортимента и качества обслуживания населения. Муниципальной аптеке следует повысить величину товарного запаса за счет имеющихся на счете денежных средств. Аптеке частной формы собственности следует выбирать поставщиков с более низкими ценами для снижения уровня себестоимости товара и повышения уровня торговых наложений. Кроме того, необходимо сократить величину дебиторской задолженности, что поможет рассчитаться с кредиторами, а также добиться сокращения расходов.

Литература

1. Лин А.А., Соколова С.В. Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (42). – С. 372–376.
2. Ольшанская В.П., Фигурнов А.Я. Применение принципов маркетинга при построении конкурентоспособного аптечного бизнеса // Экономический вестник фармации. – 2009. – № 9/10. – С. 37–40.
3. Шабров Р.В., Шадрин А.Д. Регулирование фармрынка // Аптечный бизнес. – 2014. – № 1. – С. 12–16.