

цена прибыльности простой аптеки

*факторы, определяющие структуру
ассортимента фармацевтических
организаций региона*

Алгоритм формирования ассортимента фармацевтической продукции относится к особому типу задач, решаемых в рамках теории управления запасами. Он предполагает определение номенклатуры и формы лекарств и изделий медицинского назначения, объемов поставок и создаваемых запасов по каждому наименованию, срокам его хранения и пространственному распределению в рамках региона.

Задачам управления запасами свойственна значительная сложность решения по причине многокритериальности и большой размерности (даже в случае полной определенности в исходных данных). Аналогичные трудности со снабжением медикаментами немассового спроса были характерны и для плановой экономики с государственным ценовым регулированием, когда применялся нормативный, однокритериальный подход к этому вопросу.

Курс на максимизацию прибыли

Переход к рыночным отношениям в медицине и фармакологии, начавшийся в 1990-е гг., происходил в условиях отсутствия соответствующего опыта работы, достаточных компетенций в области управления рыночными процессами, неразвитости правовой базы. Все это привело к усугублению накопленных проблем и к фактической ликвидации бесплатной государственной медицины с отсутствием ей адекватной альтернативы.

Результатом данной ситуации явилось смещение акцентов при формировании товарного ассортимента большинства фармацевтических организаций с первоочередного лекарствен-

Терешин Д.В.
*аспирант
Саранского
кооперативного
института
Российского
университета
кооперации*

ного обеспечения для поддержания здоровья населения на максимизацию прибыли и минимизацию издержек. Произошло изменение структуры органов, обеспечивающих население лекарственными средствами, нивелирование рычагов воздействия на субъекты фармрынка. Следствием этого выступили принципиальные изменения в трактовке рассматриваемой задачи, возникла необходимость учета субъектами рынка большого числа вероятностных показателей, характеризующих спрос, ограниченных финансовых возможностей, применения инструментов комплекса маркетинга.

***Удовлетворить всех:
фармпроизводителей,
дистрибуторов и ритейлеров***

В настоящее время в практике фармацевтического маркетинга применяется несколько подходов к формированию ассортимента фармпродукции для каждого конкретного региона. Характерной их чертой является выявление особенностей в потребностях населения и ориентация на их удовлетворение всех участников производственно-сбытовой цепочки: фарм-производство, дистрибуция, ритейл. Наиболее распространенным является подход построения ассортимента на основе информации о структуре заболеваемости конкретной территории, возможностей авансирования средств на терапию и лекарственных предпочтений у различных целевых аудиторий. Большое значение имеет также исследование факторов, влияющих на изменение этих предпочтений. Для оценки и анализа уровня заболеваемости населения региона рациональнее использовать вторичные источники – ежегодные статистические отчеты органов здравоохранения.

Местные особенности

Характерной особенностью Республики Мордовия является значительное количество заболеваний органов дыхания (в первую очередь ОРЗ) в детском (50,5% от общего числа заболеваний) и юношеском (28,4%) возрасте. У взрослых первое место занимают хронические заболева-

***переход
к рыночным
отношениям
в медицине
и фармакологии,
начавшийся
в 1990-е гг. привел
к фактической
ликвидации
бесплатной
государственной
медицины***

ния системы кровообращения (22,6%). Именно болезни этой группы в течение последних лет устойчиво занимают первое место (58,8%) в структуре причин смерти в регионе. Велико количество травм и отравлений, число которых с возрастом увеличивается с 7,1 до 9,5% и занимает 3 место (11,7%) среди причин смерти. Достаточно распространены болезни глаз (5,1–11% в различных возрастных группах), инфекционные и кожные заболевания, болезни органов пищеварения и опорно-двигательной, костно-мышечной и нервной систем.

При формировании ассортимента с позиций максимизации прибыли ведущее место (с учетом сезонности продаж) должны занимать медикаменты для терапии указанных заболеваний. Следующим этапом в процессе формирования ассортимента после получения полной информации о показателях здоровья населения региона является оценка конкурентных в условиях региона позиций отдельных лекарств для лечения наиболее распространенных заболеваний, а также определение лекарственных предпочтений и финансовые возможности потребителей. В первую очередь – соотношение покупок лекарств, сделанных по рекомендации врача и самостоятельно, что необходимо оценить количество вспомогательных средств, обеспечивающих повышение эффективности лечения. Для населения Республики Мордовия в большей степени характерна самостоятельность в принятии решения о выборе методов и способов лечения, особенно в случае наиболее распространенных заболеваний.

характерной особенностью Республики Мордовия является значительное количество заболеваний органов дыхания в детском и юношеском возрасте

Плюс элемент исследования

Далее предполагается исследование соотношений в потреблении отечественных и импортных препаратов при лечении различных групп заболеваний, частота потребления витаминов, биологически активных добавок, обезболивающих мазей и кремов, дерматологических средств, а также уровень активности потребителей фармацевтических средств.

После оценки конкурентных позиций отдельных продуктов необходимо определить их ценовые

показатели, после чего на основании сопоставления финансовых ресурсов организации возникает возможность формирования пакета заказов, процесс подготовки которого может иметь несколько итераций. При этом могут учитываться отдельные ограничения, например по перечню жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств, их стоимости и т.п. Рассмотренный вариант не является единственным возможным. В настоящее время в практике региональных фармацевтических организаций очень широко используется так называемый рейтинговый метод, базирующийся на сборе статистики по наиболее продаваемым в данное время в республике лекарственным средствам и изделиям медицинского назначения и формировании на его основе пакета заказов.

Плата за максимальную прибыль – рост смертности

Необходимо отметить наличие общего недостатка всех подходов, использующих критерий максимума получаемой прибыли. Исследования автора показывают, что финансовые возможности средней аптеки региона позволяют себе содержать фармацевтический ассортимент из не более 1500-2000 наименований при условии сохранения минимального уровня рентабельности, позволяющий обеспечивать достаточность лекарственных средств для лечения распространенных заболеваний. Следствием данного подхода является ситуация, при которой на протяжении всего периода 1990-х гг. отмечался устойчивый рост коэффициентов смертности по 12 из 16 классов при сохранении стабильно высоких долей смертности от заболеваний системы кровообращения (58,8%) и новообразований (20,1%) в общем числе смертей. Наибольший прирост смертности отмечается в классах «психические расстройства» (+71,0%), «болезни крови и кровеносных органов» (+51,5%), «инфекционные и паразитарные болезни» (+44,4%), «травмы и отравления» (+41,0%), «болезни эндокринной системы» (+38,0%).

***финансовые
возможности
средней аптеки
позволяют
содержать
фармацевтический
ассортимент,
не превышающий
1500-2000
наименований***

pn