

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АПТЕЧНОГО ЗАКЛАДУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ

Малініна Н. Г.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

Сьогодні сучасний український фармацевтичний ринок є одним із найбільш динамічних і перспективних спеціалізованих світових ринків.

Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на конкурентоспроможність аптечного закладу дає перспективу знизити рівень ризику в процесі виробничо-збутової діяльності аптечного закладу, підвищити якість стратегічного планування та прогнозування виробничо-збутової діяльності, підвищити рівень конкурентоспроможності аптечного закладу та її продукції, а також зберегти конкурентні позиції та збільшити частку ринку, що належить аптечному закладу.

Метою даного дослідження є проведення аналізу конкурентоспроможності аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків на фармацевтичному ринку.

Основними методами дослідження, які використовувалися, були: моніторинг, системний та порівняльний аналізи.

Результати дослідження показали, що показником конкурентоспроможності аптечного закладу є частка закладу на фармацевтичному ринку (чим вище частка ринку, тим вище її конкурентоспроможність).

Частка ринку аптечного закладу та темп зростання фармацевтичного ринку свідчать про ефективність маркетингової діяльності закладу, яка виражається в наявності попиту на лікарські засоби, виробу медичного призначення тощо.

Для аналізу та оцінки конкурентоспроможності керівнику рекомендують хоча би, раз на рік проводити SWOT-аналіз діяльності аптечного закладу: SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін аптечного закладу в конкурентній боротьбі, можливостей, що з'являються, і загроз).

Показники конкурентоспроможності оцінюються по блоках: фінанси, виробництво, організація і управління, маркетинг, кадровий склад, технологія).

Наступним етапом дослідження стало вивчення сильних та слабких сторін аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків (табл. 1).

Таблиця 1

Сильні та слабкі сторони аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків

Сильні сторони	Слабкі сторони
Досвід роботи на фармацевтичному ринку.	Високі ціни на лікарські засоби, виробу медичного призначення.
Широкий асортимент лікарських засобів, виробів медичного призначення та ін.	Неактивна маркетингова політика.
Гнучка дисконтна політика .	Незручне розташування аптечного закладу щодо конкурентів.
Постійне зростання числа клієнтів.	Пасивна позиція персоналу щодо ухвалення управлінських рішень.
Гарантія якості та сертифікації лікарських засобів.	Негучна мотивація фахівців фармації.
Високий рівень кваліфікації фармацевтичного персоналу.	Слабка PR компанія.

Довготривалі контракти з постачальниками лікарських засобів, виробів медичного призначення та ін.	
---	--

Так, у табл. 1. приведені сильні та слабкі сторони закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків. Для складання SWOT- аналізу прийнято основні позиції *сильних сторін*:

- досвід роботи на фармацевтичному ринку;
- широкий асортимент товару (лікарських засобів, виробів медичного призначення тощо);
- гнучка дисконтна політика та довготривалі контракти з постачальниками лікарських засобів, виробів медичного призначення).

Слабких сторін :

- високі ціни на лікарські засоби, вироби медичного призначення;
- неактивна маркетингова політика;
- слабка мотивація фахівців фармації).

Далі в табл. 2. проаналізуємо можливості та загрози аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків

Таблиця 2

Можливості та загрози аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків

Можливості	Загрози
Мінімізація товарних запасів.	Нестабільність національної валюти. Інфляційні процеси в країні.
Зростання обізнаності споживачів.	Недосконалість діючого законодавства.
Невдала поведінка конкурентів.	Загострення конкуренції.
Зміна рекламних технологій.	Зростання безробіття.
Тенденція щодо укрупнення розмірів аптечних мереж.	Низька купівельна спроможність населення.
	Цінова конкуренція.
	Збої в роботі щодо постачання лікарських засобів, виробів медичного призначення.
	Несумлінне відношення персоналу до роботи.

У табл. 2. проаналізовані загрози та можливості аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків. Для складання SWOT- аналізу візьмемо основні *можливості*:

- зростання обізнаності споживачів;
- не найкраща поведінка конкурентів;
- тенденція щодо укрупнення розмірів аптечних мереж.

Загрози:

- нестабільність національної валюти, інфляційні процеси в країні;
- зростання безробіття; цінова конкуренція;
- збої в роботі щодо постачання лікарських засобів, виробів медичного призначення).

Отже, проаналізувавши *сильні та слабкі сторони*, а також *можливості і загрози*, можна скласти SWOT-аналізу та сформуванати стратегію для кожної позиції (табл.3).

Таблиця 3

SWOT- аналіз аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків

Складові SWOT-аналізу	Можливості: Зростання обізнаності споживачів. Не найкраща поведінка конкурентів. Тенденція щодо укрупнення розмірів аптечних мереж.	Загрози: Нестабільність національної валюти, інфляційні процеси в країні. Зростання безробіття. Цінова конкуренція. Збої у роботі щодо постачання лікарських засобів, виробів медичного призначення.
Сильні сторони: Досвід роботи на фармацевтичному ринку. Широкий асортимент товару (лікарських засобів, виробів медичного призначення та ін.). Гнучка дисконтна політика та довготривалі контракти з постачальниками щодо постачання лікарських засобів, виробів медичного призначення тощо.	Користуючись досвідом на фармацевтичному ринку можна використати не найкращу поведінку конкурентів для зміцнення своїх позицій та розширити свою долю ринку. Застосовуючи довготривалі контракти з постачальниками лікарських засобів, виробів медичного призначення можна посилювати тенденції щодо укрупнення збільшення долі ринку.	Використовуючи навички на фармацевтичному ринку (широкий асортимент лікарських засобів та виробів медичного призначення, гнучка дисконтна політика, довготривалі контракти з постачальниками) можна уникнути деякі загрози, наприклад, цінової конкуренції, збоїв у роботі постачальників, безробіттю, нестабільністю національної валюти.
Слабкі сторони: Високі ціни на лікарські засоби, вироби медичного призначення. Неактивна маркетингова політика. Слабка мотивація фахівців фармації.	Неактивна маркетингова політика та високі ціни на лікарські засоби, вироби медичного призначення не дозволяють максимально закріпитися в регіонах країни.	Високі ціни на лікарські засоби, вироби медичного призначення не дозволяють боротися зі нестабільністю національної валюти.

Таким чином, проаналізувавши конкурентоспроможність аптечного закладу ТОВ «ФК М.», м. Харків можна запропонувати рекомендації щодо збільшення у фармацевтичному секторі долі ринку, а саме:

- ♦ зміни цінової політики (ціни на лікарські засоби та вироби медичного призначення мають бути знижені);
- ♦ відкриття нових аптечних закладів ТОВ «ФК М.» в різних регіонах України (один із затратних методів збільшення частки ринку, однак є не короткостроковим збільшенням щодо частки ринку, а довгостроковим);
- ♦ проведення рекламних компаній (розміщення оголошення в рекламних довідниках, в газетах, на радіо, телебаченні, зовнішня реклама, телефонна довідково-консультаційна служба тощо).