

І.В. Софронова, О.Е. Олійник

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

Оцінка ефективності системи розподілу фармацевтичного підприємства

Мінливість зовнішнього середовища, високий рівень насичення ринку, посилення конкуренції на фармацевтичному ринку, зростання вимог споживачів до якості лікарських засобів та умов обслуговування вимагає від фармацевтичних підприємств постійно адаптувати свою збутову політику до умов ринку. Збут є кінцевою стадією господарсько-комерційної діяльності підприємства та значущим важелем забезпечення переваг у конкурентній боротьбі.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я». На першому етапі досліджень на підставі оцінки експертів-співробітників підприємства був проведений SWOT-аналіз, який широко використовується у практиці фармацевтичного маркетингу та логістики для оцінювання поточного стану підприємництва та перспектив його розвитку.

ABC-XYZ-аналіз був проведений за критеріями обсягів та прогнозованості збуту лікарських засобів компанії, за результатами якого виділені асортиментні позиції, які є найбільш перспективними (Еналаприл-Здоров'я, Трамадол, Глутаргін, Норфлуксацин, Ранітидин).

Проведено вивчення ефективності посередників на підставі аналізу обсягів, структури продажу продукції підприємства, та прогнозування майбутніх закупівель. Також проведений розрахунок рейтингу посередників компанії. Експертами були оцінені такі параметри, як обсяги закупівель, репутація оптової фірми на ринку, тривалість співробітництва з фірмою, комунікативні можливості посередника, своєчасність оплати замовлень, кваліфікація співробітників оптової фірми, тривалість укладених контрактів з фірмою та інші. Розрахунок рейтингу дав змогу виявити найперспективніших для ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» дистриб'юторів: «Оптіма-Фарм», «Артур-К», «БадМ», «Фіто-Лік» та інші.