

РЕКОМЕНДУЕТСЯ К ЗАЩИТЕ  
Председатель цикловой комиссии  
фармацевтических дисциплин

\_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

РАБОТА ЗАЩИЩЕНА С ОЦЕНКОЙ

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(подпись ответственного секретаря)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

АНАЛИЗ ПОСТАВЩИКОВ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ И ТОВАРОВ  
АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА  
(на примере аптеки «Аптечный склад»)

Специальность:

Выполнил (а):

\_\_\_\_\_

(подпись)

Руководитель:

\_\_\_\_\_

(подпись)

20\_\_ г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСТАВЩИКОВ ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА	5
1.1. Классификация поставщиков для аптеки	5
1.2. Критерии выбора поставщиков для аптеки	10
1.3. Выбор поставщика с помощью методов фармакоэкономики	25
2 ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА НА ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕРЕ	21
2.1. Организационная характеристика аптеки «Аптечный склад»	29
2.2. Характеристика поставщиков аптечного ассортимента на примере аптеки «Аптечный склад»	35
2.3. Сравнительный анализ поставщиков на примере аптеки «Аптечный склад»	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	44
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ	47

## ВВЕДЕНИЕ

Поставщик является одним из основных элементов торговли, от которого напрямую зависит какой будет будущее аптечной организации, поэтому правильный выбор поставщика лекарственных препаратов и прочих товаров аптечного ассортимента для аптеки имеет немаловажное значение. По оценкам различных авторов на фармацевтическом рынке России существует примерно 250-300 дистрибьюторских компаний, что превышает число оптовых дистрибьюторских компаний в странах Северной Америки и Европы. Большое количество дистрибьюторов напрямую связано с особенностями развивающегося фармацевтического рынка России.

Вследствие постоянного развития фармацевтического рынка и жестких условий среди растущей конкуренции выбор наилучшего поставщика является первостепенной задачей для аптеки, в особенности, если аптека не имеет собственного аналитического отдела, при этом следует тщательно проанализировать рынок и выбрать поставщика, который соответствует основным критериям, такими как репутация, адекватные сроки поставок, наибольшие скидки и выгодные акции, требования к аптеке и сроки заключения договора, а также предлагаемый ассортимент.

В первую очередь формирование ассортимента аптеки с учетом спроса на различные лекарственные препараты, а также с учетом настоящих объемов продаж. Наиболее важными факторами, которые определяют приоритетность закупок лекарственных препаратов является реклама в средствах массовой информации, сезонная заболеваемость, стоимость лекарственных препаратов, расположение и режим работы аптеки, а также платежеспособность населения страны.

## 1 ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСТОВЩИКОВ ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА

### 1.1. Классификация поставщиков для аптеки

Одним из фундаментальных факторов развития фармацевтической отрасли России является динамичное и эффективное функционирование оптовых структур в товаропроводящей цепочке лекарственных средств. Ключевыми игроками промежуточного звена между производителями и розничными организациями в фармацевтике являются дистрибьюторские компании.

Обычно дистрибьюторы обладают преимущественным правом и возможностями приобретать и продавать оборудование, технические новинки, программное компьютерное обеспечение. Фирма может иметь собственного дистрибьютора по продаже своих товаров за рубежом, где он является на основе заключенного договора ее единственным представителем - генеральный дистрибьютор (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Функционирование дистрибьютора в товаропроводящей цепочке

Исходя из рисунка выше можно сделать вывод, что фармацевтический дистрибьютор — это промежуточное звено в товаропроводящей цепочке фармацевтической продукции между производителями, с одной стороны.

## **2 ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ ТОВАРОВ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА НА ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕРЕ**

### **2.1. Организационная характеристика аптеки «Аптечный склад»**

В ходе написания выпускной квалификационной работы был проведен анализ лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента на примере аптеки «Аптечный склад», которая находится по адресу: г. Белореченск, ул. Первомайская 54.

История развития сети «Аптечный склад» берет свое начало в декабре 2015 года. За сравнительно небольшое время компания охватила 38 регионов России и открыла более 1000 аптечных учреждений. Одно из главных преимуществ аптечной сети – наличие собственного оптового склада.

В ассортименте аптек более 9000 наименований. Аптеки имеют широкий ассортимент не только лекарственных средств, но и гомеопатии, лечебной косметики ведущих фирм мира, изделий медицинского назначения, товаров гигиены, минеральных вод, средств ароматерапии и БАДов.

По данным издания Vedemecum за 2018 год, аптечная сеть «Аптечный склад» располагается на 170 месте из ТОП-200 аптечных сетей России по финансовым показателям:

- выручка с НДС за 2018 год — 841 млн. руб.
- прирост по сравнению с 2017 годом — 23,3%
- средняя выручка на одну аптеку в месяц в 2018 году — 3,35 млн. руб.

Конкурентные преимущества аптечной сети «Аптечный склад»:

- высококвалифицированный персонал;
- низкие цены, предоставление скидок по праздникам, пенсионерам;
- высокое качество обслуживания;

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По различным оценкам на фармацевтическом рынке России на данный момент существует до 300 различных дистрибьюторских компаний, что в разы превышает число компаний в странах Европы и Северной Америки. Огромное количество оптовых поставщиков и их посредников является особенностью развивающегося российского фармацевтического рынка. Наличие у оптовых компаний нескольких посредников обусловлено выраженной необходимостью в транспортировке товаров на большие расстояния, которую почти не возможно осуществить только одному дистрибьютору. Следствием больших расстояний появляется необходимость поддерживать большие страховые запасы лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента на складах, в среднем на филиале оптового поставщика имеются запасы до двух месяцев. Другой особенностью российского фармацевтического рынка является то, что создание оптового звена началось только после развала СССР, когда начался массовый импорт иностранных лекарственных препаратов и крупнейшие иностранные фармацевтические компании вышли на фармацевтический рынок России.

В основном дистрибьюторы обеспечивают доступ иностранных компаний на российский фармацевтический рынок, а также занимаются распространением лекарственных средств российского производства. В нынешних условиях жесткой конкуренции только наиболее крупные дистрибьюторы способны создавать капиталы и содержать широкую филиальную сеть по всей России. На фармацевтическом рынке России демонстрируется тенденция к диверсификации, проявляющиеся в приобретении аптечных сетей и экспансии дистрибьюторов в розничную сферу.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Брусин А.В. Сегментирование фармацевтического рынка и его основные критерии // Актуальные проблемы развития российских регионов. Часть 1: Межфакультетский сборник статей преподавателей, аспирантов и студентов ИЭиУ / НовГУ им. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2016.

2. Бидарова Ф.Н., Андреева И.Н. Разработка системы оценки качества фармацевтических услуг на региональном уровне // Владикавказский медико-биологический вестник. 2017.

3. Борисов, Ю.А. Основные тенденции и особенности развития розничных фармацевтических компаний России и Самарской области [Текст] / Ю.А. Борисов // Стратегии регионального развития: методология и практика: Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, 22-23 ноября 2007 г., Ч.2. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017.

4. Гладунова Е.П., Широлапова А.Ю., Куркин В.А. Совершенствование обеспечения населения контролируруемыми группами лекарственных препаратов // Фармация. 2015.

5. Гладунова Е.П., Дударенкова М.Р., Савчук А.Ю., Ежков В.Н. Проблемы рационального использования ресурсов при изготовлении лекарственных средств // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2016.

6. Евстратов А.В. Структурные параметры фармацевтического рынка российской федерации в 2001-2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2015.

7. Зайцева Л.В., Перминов С.М. Аптечный менеджмент: резервы эффективности // Новая аптека. 2016.

8. Золотникова А.А., Горячева С.М. Эффективность организации закупочной деятельности на ООО «ВИТФАРММАРКЕТ». В сборнике:

[Мед.Курсовик](#) - быстро, дешево, надежно!

Современные тенденции развития науки и производства Сборник материалов Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. Западносибирский научный центр, Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, Международный научно-образовательный центр КузГТУ-Arena Multimedia. 2014.

9. Зайцева Л.В., Перминов С.М. Аптечный менеджмент: резервы эффективности // Новая аптека. 2018.

10. Иванчук И.С., Костров А.В., Кострова М.А., Корнюшко В.Ф. Информационная поддержка логистической системы поставки лекарственных средств // Тонкие химические технологии. 2014.

11. Кайшева Н.Ш., Бучнев Б.П. Фармацевтическая логистика: эффективное управление товарными потоками // Новая аптека. 2017.

12. Корецкая Л.В. Оценка эффективности управления товарными запасами фармацевтической организации. В сборнике: Материалы межрегиональной научной конференции с международным участием рязанского государственного медицинского университета имени академика И.П. Павлова / Под общей редакцией В.А. Кирюшина. 2014.

13. Косова И.В. Организация и экономика фармации: Учебник / И.В. Косова, Е.Е. Лоскутова, Е.А. Максимкина и др.; Под ред. И.В. Косовой. – М.: «Академия», 2018.

14. Карманова А.Ю. Распространение фармацевтической информации в профессиональном сообществе // Бюллетень медицинских интернет-конференций. 2015.

15. Колипова Ю.А. Опыт применения маркетинга в оптовой торговле фармпродукцией // Российские аптеки, 2015.

16. Лисовский П.А. Оптимизация основных бизнес-процессов в аптеке // Новая аптека. 2017.

17. Малаев М.Г. Анализ закупок лекарственных средств после вступления в силу закона о федеральной контрактной системе // Качественная клиническая практика. 2014.