

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**«Исследование рыночного спроса
на продукцию предприятия»**

**Выполнил студент группы
Бешлей Андрей Николаевич**

**Руководитель: к.т.н., доцент
Карасев Виктор Александрович**

Актуальность темы выпускной квалификационной работы состоит в повышении эффективности деятельности аптечного предприятия, занимающегося реализацией товаров населению путем изучения спроса на такую группу товаров как витаминосодержащие препараты и биологически активные добавки (БАД).

В ассортименте аптечных предприятий данная категория товара занимает немалую долю, поскольку ценообразование на них не контролируется государством. Однако на сегодняшний день наблюдается уменьшение продаж данной группы. Это приводит к увеличению издержек, обусловленных истечением срока годности товаров, и к снижению рентабельности аптечного предприятия.



Целью
выпускной квалификационной работы
является исследование рыночного
спроса
на продукцию аптечного предприятия

Задачи исследования:

- 0 изучить и обобщить данные литературы о современном состоянии рынка биологически активных добавок, выявить факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке БАД и современные методы изучения спроса на товары аптечного ассортимента,
- 0 провести социологические исследования потребителей витаминосодержащих препаратов и БАД аптечного предприятия «Фармлэнд» №195 г.Уфа,
- 0 провести АВС-анализ ассортимента витаминосодержащих лекарственных препаратов и БАД аптечного предприятия «Фармлэнд» №195 г.Уфа,
- 0 изучить частоту приобретения витаминосодержащих лекарственных препаратов и БАД в аптечном предприятии «Фармлэнд» №195 г.Уфа,
- 0 предложить мероприятия по оптимизации ассортиментного портфеля витаминосодержащих лекарственных препаратов и БАД аптечного предприятия «Фармлэнд» №195 г.Уфа и оценить эффективность их реализации.

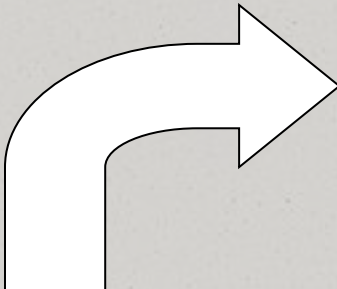
Объект исследования

Ассортимент
витаминосодержащих
лекарственных препаратов
и БАД

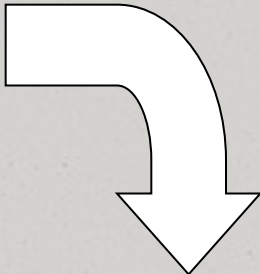
Предмет исследования

Особенности потребления
витаминосодержащих
препаратов
и БАД в аптечном предприятии
«Фармлэнд» №195 г. Уфа

Краткая характеристика предприятия

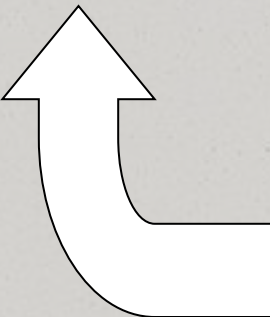


Аптечное предприятие с частной
формой собственности
«Фармлэнд» №**195** г.Уфа

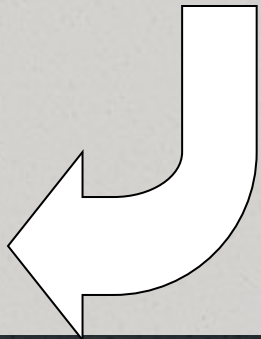


Расширен ассортимент
витаминосодержащих препаратов и БАД.
Однако уменьшение спроса привело к
увеличению затрат и снижению
рентабельности данной группы товаров

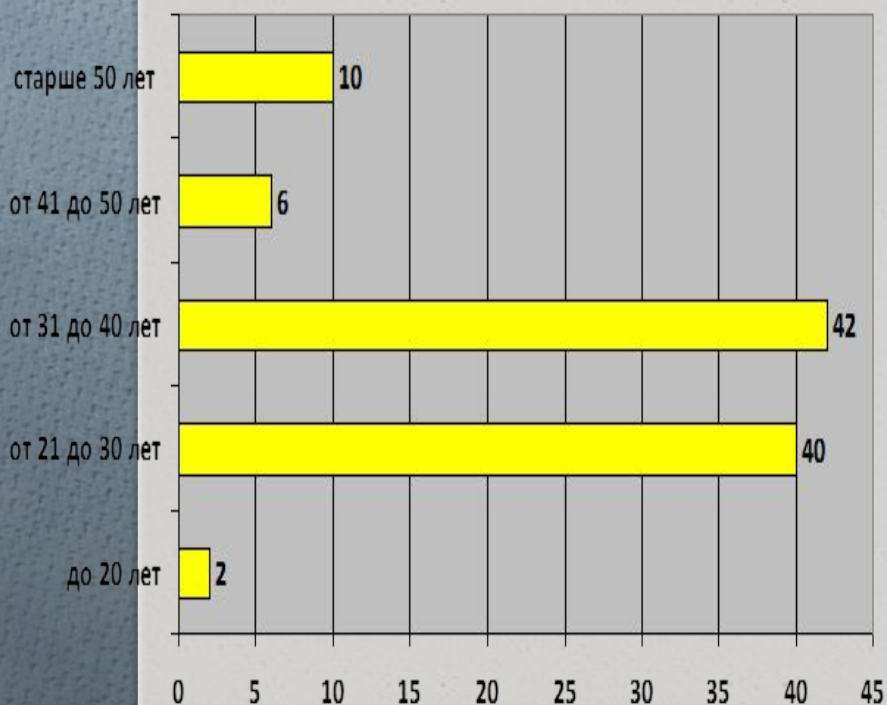
Расположено в южной части города Уфа, в
спальном районе с преобладанием
девятиэтажных домов.
В соседнем доме находится конкурент-
муниципальное аптечное предприятие



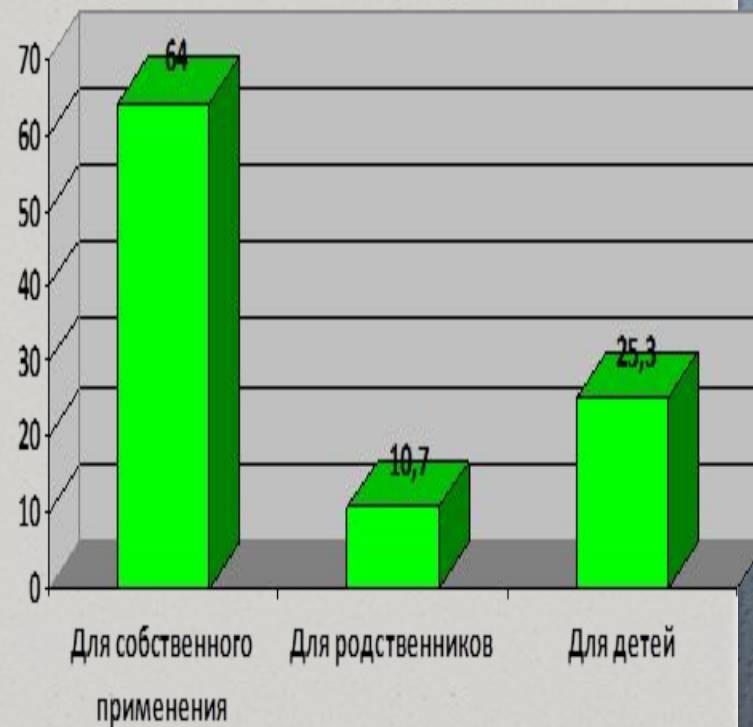
Более половины ассортимента лекарственных
препаратов – это препараты, входящие в перечень
ЖНВЛП, размер торговой надбавки контролируется
государством и варьирует от **17%** до **35%**



I этап - изучение потребителей витаминсодержащих ЛП и БАД.
 Проведен социологический опрос путем анкетирования, в котором
 приняли участие **158** покупателей

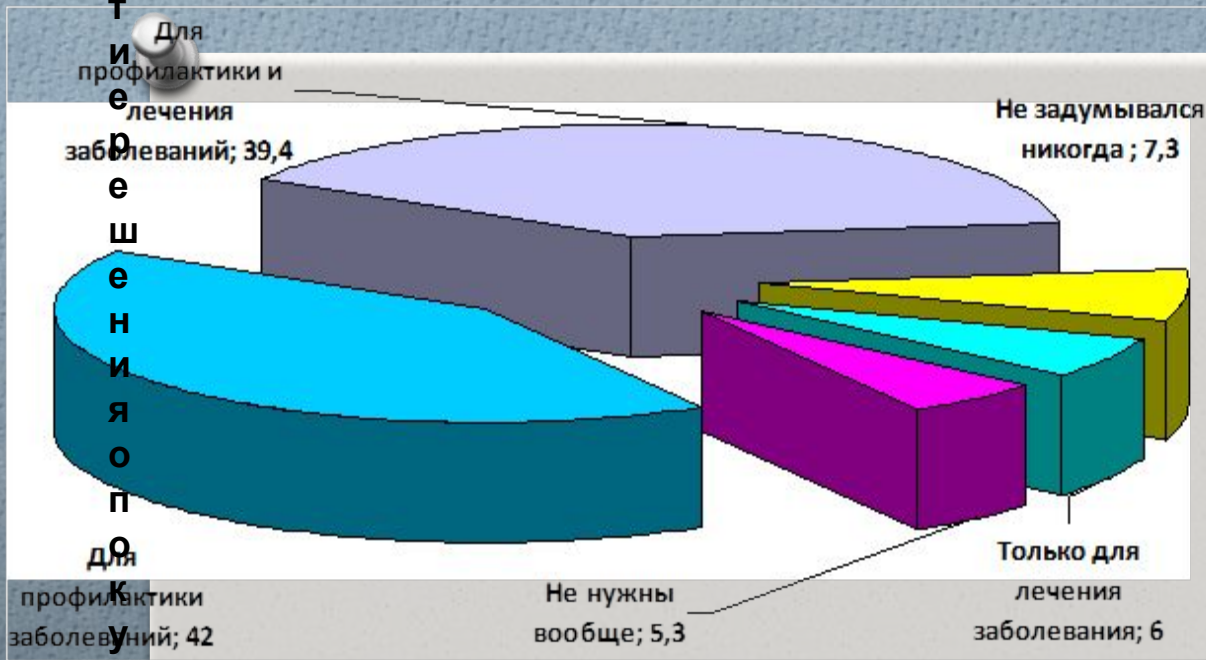


Распределение респондентов по возрастным группам, %



Распределение ответов респондентов на вопрос «Для кого Вы приобретаете витаминсодержащие препараты и БАД», %

Слайд 7



Витаминосодержер

обителей необходимо приобрести витамин

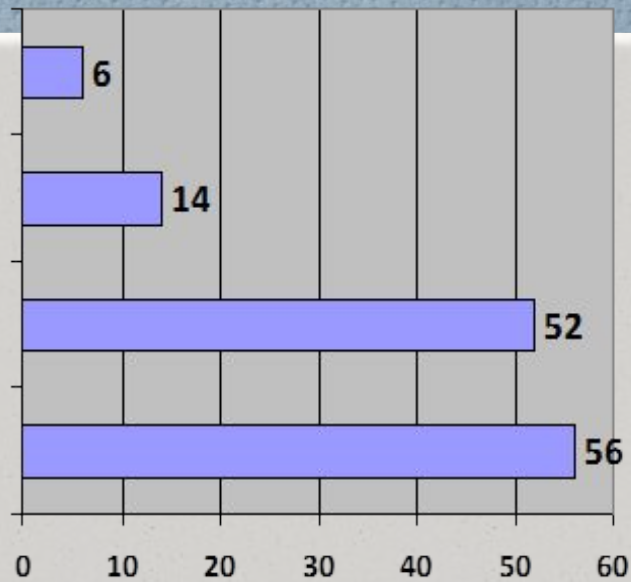
Слайд 8

Для профилактики и лечения болезней
желудочно-кишечного тракта

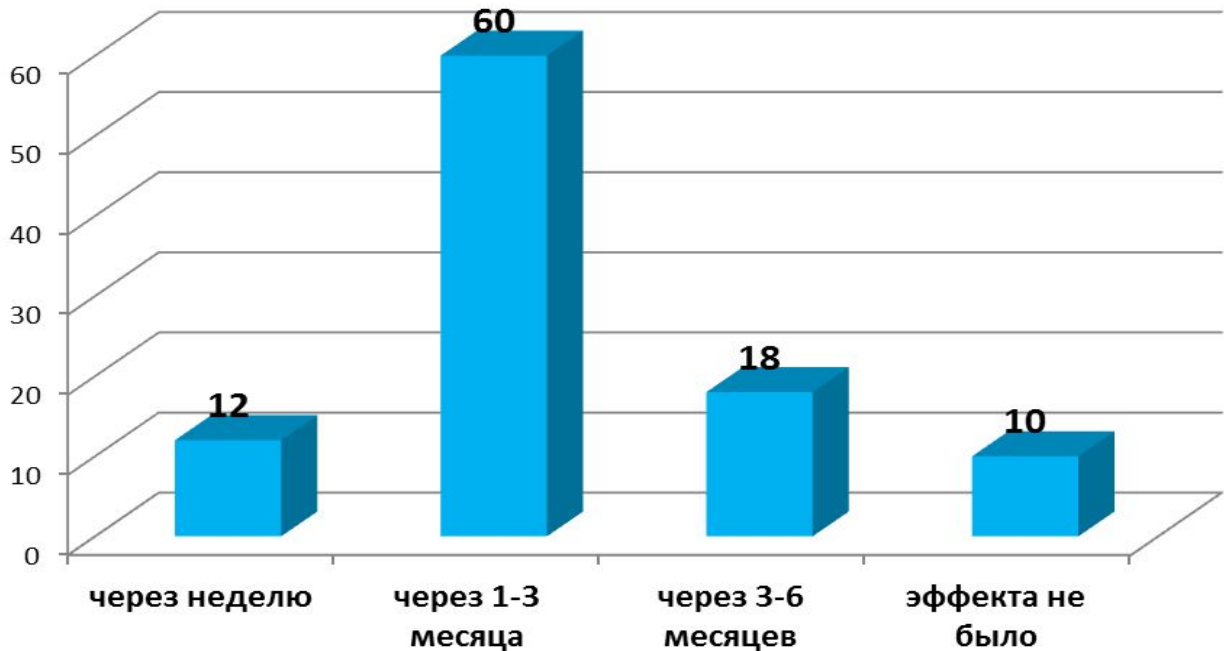
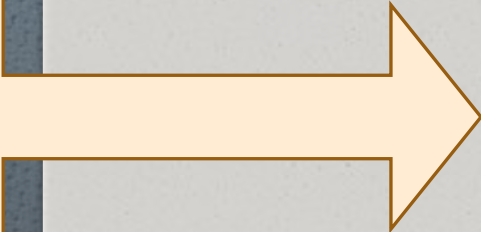
Для профилактики и лечения
заболеваний центральной нервной
системы

Для борьбы с вирусами и инфекциями

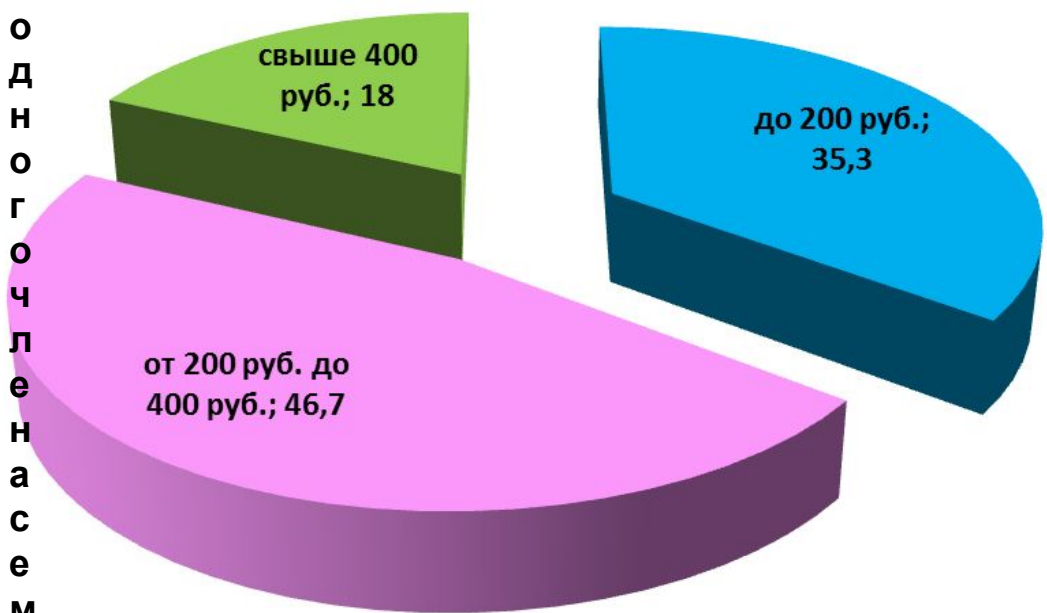
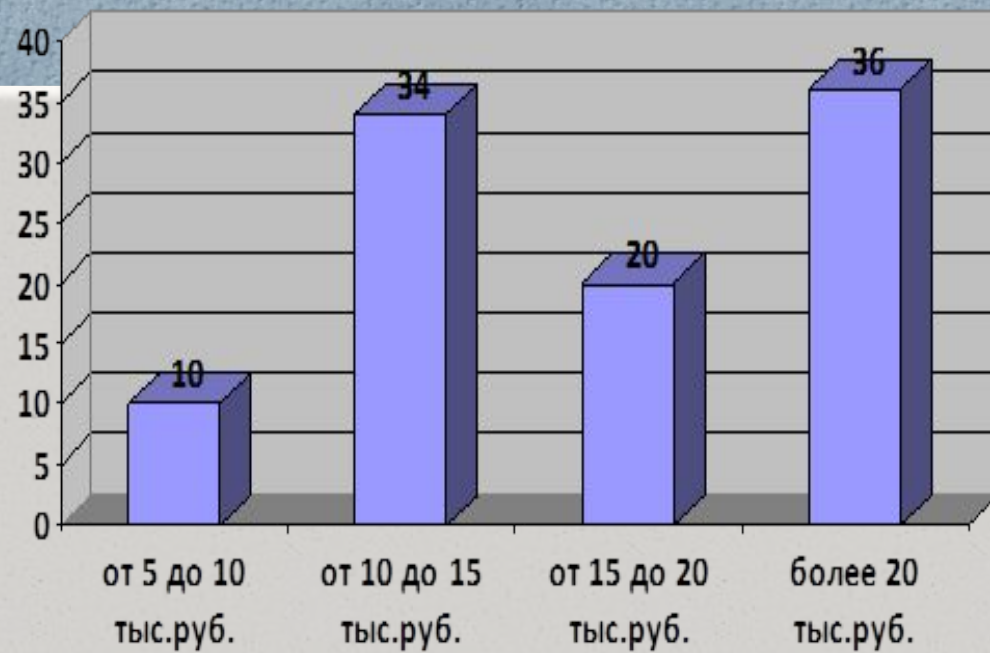
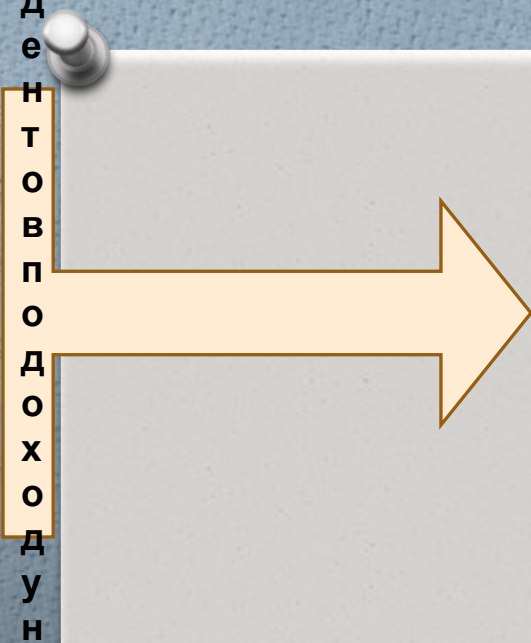
Для улучшения состояния волос, кожи и
ногтей



Т
а
м
и
н
о
с
о
д
е
р
ж
а



е
ч
е
н
и
я
ч
е
г
о
п
р
и
х
о
д
и



**Следующий этап - анализ ассортимента
витаминосодержащих препаратов и БАД
аптечного предприятия «Фармленд» №195 г.
Уфа**

- o* В 2017 году в ассортименте было представлено:
- o* 179 наименований витаминосодержащих препаратов и БАД,
- o* реализовано – 3377 упаковок
- o* на 1 112 050,58 рублей

Результаты ABC-анализа витаминосодержащих препаратов и БАД

Группа согласно ABC-анализа	Количество названий	Удельный вес в		Примеры
		ассортименте	продажах	
Группа А	43	24,02%	77,96%	Магне В6 таб.п/об. №50, Элевит пронаталь таб.п/об. №100, Магнерот 500мг таб. №50, Магне В6 10мл р-р д/пр.внутр. №10 амп., Супрадин Кидс 4г конфета жев. №30 и другие
Группа В	50	27,93%	15,31%	Кальций-Дз Никомед форте 500мг таб.жев. №120 лимон, Алфавит наш малыш пор.д/напитка №45 саше, Кидс формула кальций мишки пастилки жев. №60, Алерана витаминно-минеральный комплекс таб. №60, Витрум таб.п/об. №30 и другие
Группа С	86	48,05%	6,73%	Дуовит для женщин таб.п/об. №60, Цитроджекс 3.8г таб.б/раств. №20, Витрум бьюти таб.п/об. №30, Витрум кидс таб.жев. №30, Витрум таб.п/об. №100, Дуовит для мужчин таб.п/об. №30 и другие

Анализ частоты приобретения витаминсодержащих препаратов и БАД

$$K_{\text{част.приоб.}} = K_y / P_y, \text{ где}$$

$K_{\text{част.приоб.}}$ – коэффициент частоты приобретения препарата;

K_y – реализованное количество упаковок препарата за год;

P_y – общая реализация по количеству упаковок препаратов анализируемой группы за год.

Выделение интервалов, характеризующих частоту приобретения витаминсодержащих препаратов и БАД

$$\frac{\max_{\text{ЗН}} - \min_{\text{ЗН}}}{3} = \frac{0,156352 - 0,000296}{3} = \frac{0,156056}{3} = 0,05202 \text{ — шаг интервала}$$

$$\min_{\text{ЗН}} + \text{шаг интервала} = 0,000296 + 0,05202 = 0,052316$$

$$0,052316 + \text{шаг интервала} = 0,052316 + 0,05202 = 0,104336$$

Интервалы значений коэффициента частоты приобретения и условия отнесения к ним

№ группы согласно частотному анализу	Значения К част. приоб.	Характеристика
3	К част.приоб. ≤ 0,052316	Препарат редко приобретается
2	0,052316 < К част.приоб. < 0,104336	Препарат имеет среднюю частоту приобретения
1	К част.приоб. ≥ 0,104336	Препарат часто приобретается

Распределение витаминосодержащих препаратов и БАД в зависимости от коэффициента частоты приобретения

№ группы	К част.пр.	Хар-ка интервала	Названия
1.	К част.приоб. $\geq 0,104336$	Часто приобретаемый	Аскорбиновая кислота с глюкозой 100 мг таб. №20
2.	$0,052316 < \text{К част.приоб.} < 0,104336$	Средняя частота приобретения	Аевит капс. №20, Магне В6 таб.п/об. №50, Аскорбиновая кислота 50мг драже №200
3.	К част.приоб. $\geq 0,104336$	Редко приобретаемый	Магне В6 10мл р-р д/пр.внутр. №10 амп, Компливит таб.п/об. №60, Магнерот 500мг таб. №50, Витамин Е 100мг капс. №30, Элевит пронаталь таб.п/об. №30 и другие

Совмещенная матрица ABC-123 и характеристика групп товара

		СТЕПЕНЬ ЗАТРАТНОСТИ		
		А Высоко затратные ЛП, на их закупку тратится до 80 % денежных средств аптечного предприятия	В Средне затратные ЛП, на их закупку тратится до 10-20% денежных средств аптечного предприятия	С Мало затратные ЛП, на их закупку тратится до 5-10% денежных средств предприятия
ЧАСТОТА ПРИОБРЕТЕНИЯ	1 часто	А-1 – затратные и часто приобретаемые препараты	В-1 – средне затратные и часто приобретаемые препараты	С-1 – мало затратные, но часто приобретаемые препараты
	2 средне	А-2 – затратные препараты, имеющие среднюю частоту приобретения	В-2 – средне затратные препараты, имеющие среднюю частоту приобретения	С-2 – мало затратные препараты, имеющие среднюю частоту приобретения
	3 редко	А-3 – затратные и редко приобретаемые препараты	В-3 – средне затратные и редко приобретаемые препараты	С-3 – мало затратные и редко приобретаемые препараты

Совмещенные группы витаминосодержащих препаратов и БАД согласно анализу АВС-123

Совмещенные группы	Кол-во позиций	Наименования
А - 1	1	Аскорбиновая кислота с глюкозой 100мг таб. №20
А - 2	2	Аевит капс. №20, Магне В6 таб.п/об. №50
А - 3	40	Элевит пронаталь таб.п/об. №100, Магнерот 500мг таб. №50, Магне В6 10мл р-р д/пр.внутр. №10 амп., Супрадин Кидс 4г конфета жев. №30, Магне В6 форте таб.п/об. №30, Супрадин таб.п/об. №30, и другие
В - 2	1	Аскорбиновая кислота 50мг драже №200
В - 3	49	Кальций-Дз никомед форте 500мг таб.жев. №120 лимон, Алфавит наш малыш пор.д/напитка №45 саше, Кидс формула кальций мишки пастилки жев. №60, Алерана витаминно-минеральный комплекс таб. №60, Альфа дз-тева 1мкг капс. №30, Солгар кальций+магнийс витамином d3 таб. №150, Витрум таб.п/об. №30 и другие
С - 3	86	Дуовит для женщин таб.п/об., №60, Витрум кидс таб.жев. №30, Витрум таб.п/об. №100, Компливит актив таб.жев.детск. №30 банан, Дуовит для мужчин таб.п/об. №30, Пиковит юник таб.жев. №54

Оптимизационные мероприятия – выведение **28** наименований
витаминосодержащих препаратов и БАД, не пользующихся
спросом

№ п/п	Наименование товара	Количество	Закупочная цена, руб.	Сумма, руб.
1.	АЛФАВИТ ТАБ. №210	2	360,71	721,42
2.	АЛФАВИТ ЭНЕРГИЯ ТАБЛЕТКИ №60	3	210,36	631,08
3.	АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА С САХАРОМ ТАБ. №10 ГРУША	8	5,50	44,00
4.	АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА С САХАРОМ ТАБ. №10 КЛУБНИКА	8	9,28	74,24
5.	АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА С САХАРОМ ТАБ. №10 ЛИМОН	8	9,28	74,24
6.	ВИТРУМ БЬЮТИ ТАБ.П/ОБ. №30	2	482,14	964,28
7.	ВИТРУМ БЬЮТИ ЭЛИТ ТАБ.П/ОБ. №30	2	775,00	1550,00
8.	ВИТРУМ БЬЮТИ ЭЛИТ ТАБ.П/ОБ. №60	2	1035,71	2071,42
9.	ВИТРУМ КАЛЬЦИЙ + ВИТАМИН D3 ТАБ.П/ОБ. №100	2	260,00	520,00
10.	ВИТРУМ КАЛЬЦИИ + ВИТАМИН D3 ТАБ.П/ОБ. №60	2	382,14	764,28
11.	ВИТРУМ ТАБ.П/ОБ. №100	3	636,43	1909,29
12.	ДУОВИТ ДЛЯ МУЖЧИН ТАБ.П/ОБ. №60	2	499,28	998,56
...	и другие			

Оценка эффективности реализации предлагаемых мероприятий

№ п/п	Показатель	Значение 2017 года	После оптимизации	Эффективность
1.	Количество торговых наименований	179	151	↓28
2.	Выручка от реализации (в ценах продажи), руб.	1112050,58	1089694,13	↓22356,45
3.	Себестоимость, руб.	796233,62	780264,73	↓15968,89
4.	Продажи в натуральных показателях, упаковки	3377	3322	↓55
5.	Средняя цена, руб.	448,06	432,92	↓3,40%
6.	Маржа по данной группе товаров, %	28,40	28,40	-
7.	Сумма операционных затрат по анализируемой группе товаров, руб.	300253,66	279618,71	↓6,87%
8.	Прибыль от реализации данной группы товаров, руб.	15563,30	29810,69	↑91,54%
9.	Рентабельность продаж группы, %	1,4	2,7	↑1,9 раза

- 0** Проведен анализ литературы, который позволил выявить, что в условиях социально-экономического и финансового кризиса отмечается снижение покупательской способности населения и уменьшение продаж витаминосодержащих препаратов и БАД, как на фармацевтическом рынке, так и в отдельном аптечном предприятии, что свидетельствует об актуальности проведения исследований по изучению спроса на данную группу товаров.
- 0** Проведен социологический опрос в отношении витаминосодержащих препаратов и БАД, который показал, что основным потребителем является молодая женщина до 40 лет, приобретающая витаминосодержащие препараты и БАД для себя, реже для ребенка для борьбы с вирусами и инфекциями (52%), а также для улучшения состояния волос, кожи и ногтей (56%). У большинства доход на 1 члена семьи составляет более 15000 рублей, при этом на покупку готовы потратить от 200 до 400 руб.
- 0** Проведен ABC-анализ и выявлено, что в группу А вошли 43 наименования витаминосодержащих препаратов и БАД, на долю которых в реализации приходится 866954,63 руб.. В группу В вошли 50 наименований товаров, продажи которых составили 170254,94 руб. В группу С вошли 86 наименований, однако доля их в продажах составляет всего 6,73% (74841,01 руб.).
- 0** Установлено, что к часто приобретаемым относится один препарат – Аскорбиновая кислота с глюкозой 100 мг таб. №20, продажи которого составляют 44 упаковки ежемесячно. К средне приобретаемым относятся три позиции (Аевит капс. №20, Магне В6 таб.п/об. №50, Аскорбиновая кислота 50мг драже №200), продажи которых варьируют от 17 до 22 упаковок в месяц. К редко приобретаемым отнесены 175 позиций, продажи их не превышают 10 упаковок в месяц.
- 0** Построена матрица совмещенного ABC-123-анализа и выделены 4 позиции (часто и средне приобретаемые), экономически и социально значимые для аптеки и потребителя. Также выделены 40 позиций препаратов и БАД, вносящих вклад в продажи аптеки за счет высокой цены, но при этом редко приобретаемые.
- 0** Предложены оптимизационные мероприятия по исключению 28 позиций товара, входящих в группу С-3, экономически не значимых для аптечного предприятия и не пользующиеся спросом у потребителя. Это позволит высвободить часть денежных средств и использовать их для закупки более нужных товаров, а также увеличит прибыль от реализации и рентабельность в 1,9 раза по группе «Витаминосодержащие препараты и БАД».

**Благодарю за
внимание!**