

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.

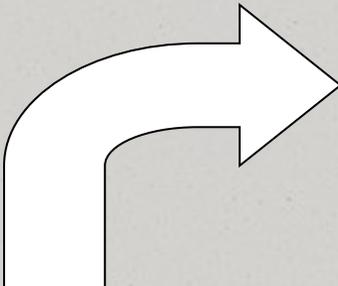
Объект исследования

Ассортимент
витаминосодержащих
лекарственных препаратов
и БАД

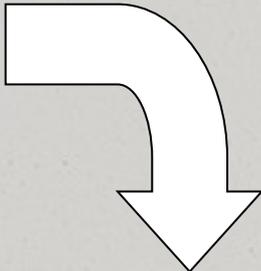
Предмет исследования

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

Краткая характеристика предприятия

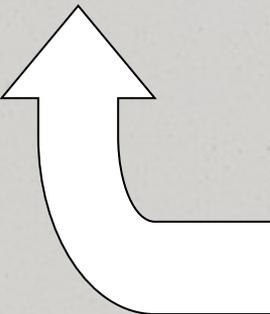


Аптечное предприятие с частной
формой собственности
«Фармлэнд» №195 г.Уфа

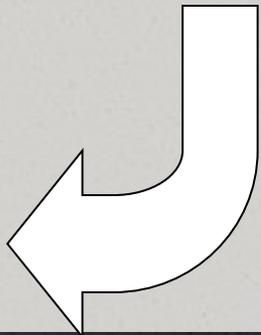


Расширен ассортимент
витаминосодержащих препаратов и БАД.
Однако уменьшение спроса привело к
увеличению затрат и снижению
рентабельности данной группы товаров

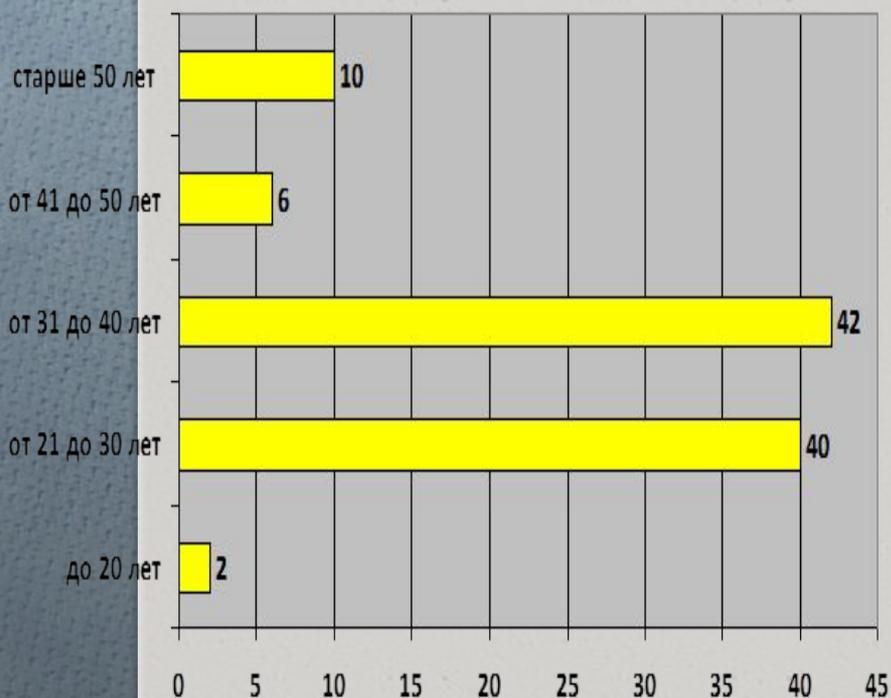
Расположено в южной части города Уфа, в
спальном районе с преобладанием
девятиэтажных домов.
В соседнем доме находится конкурент-
муниципальное аптечное предприятие



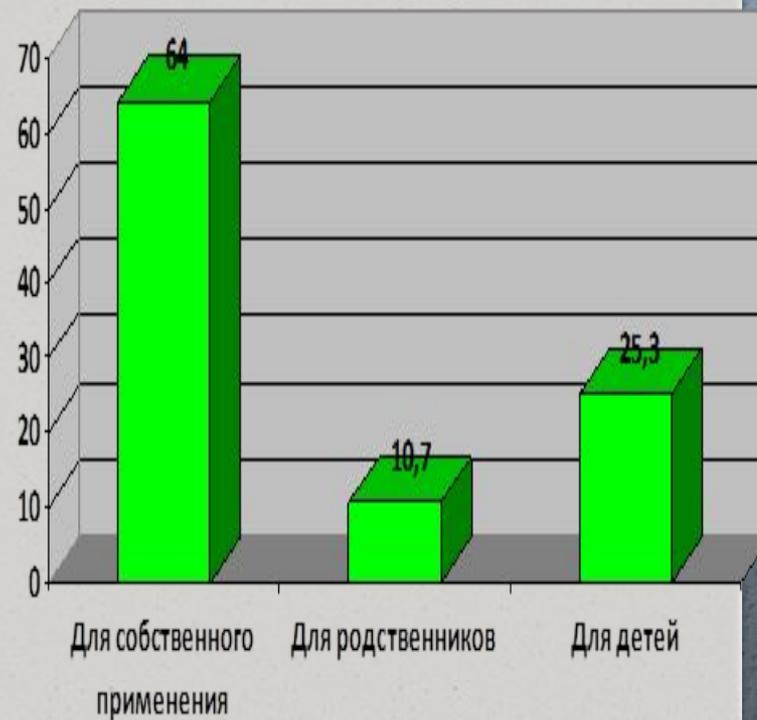
Более половины ассортимента лекарственных
препаратов – это препараты, входящие в перечень
ЖНВЛП, размер торговой надбавки контролируется
государством и варьирует от **17%** до **35%**



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

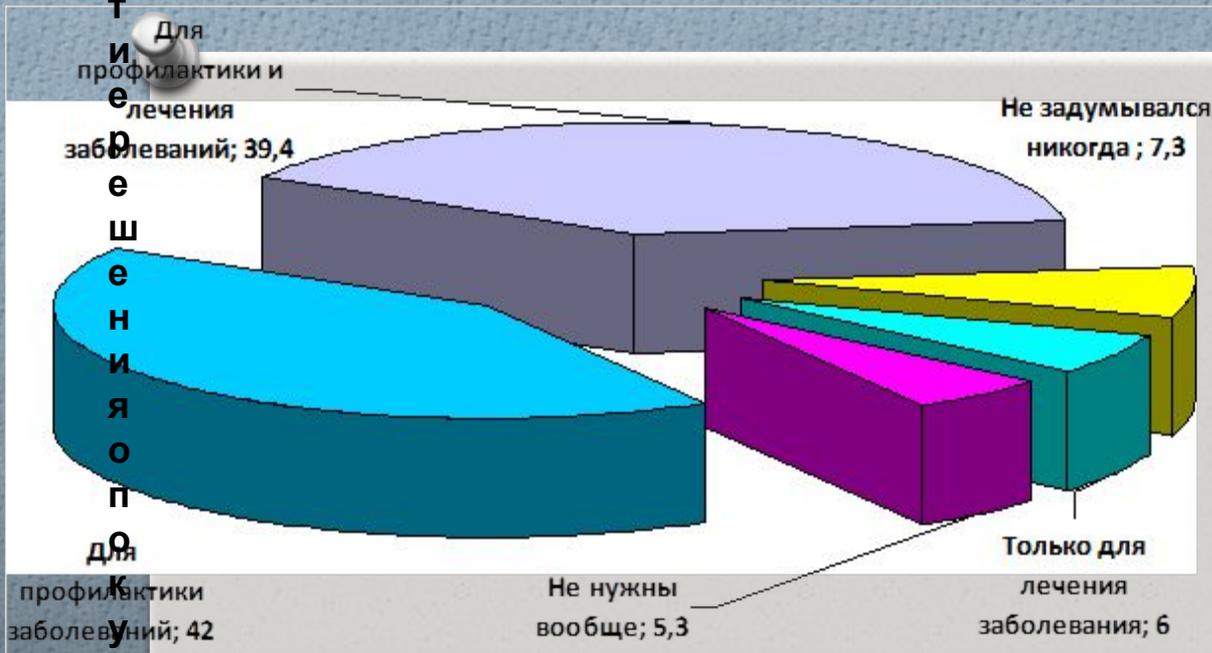


Распределение респондентов по возрастным группам, %



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

Слайд 7



Витамины

обителем необходимо

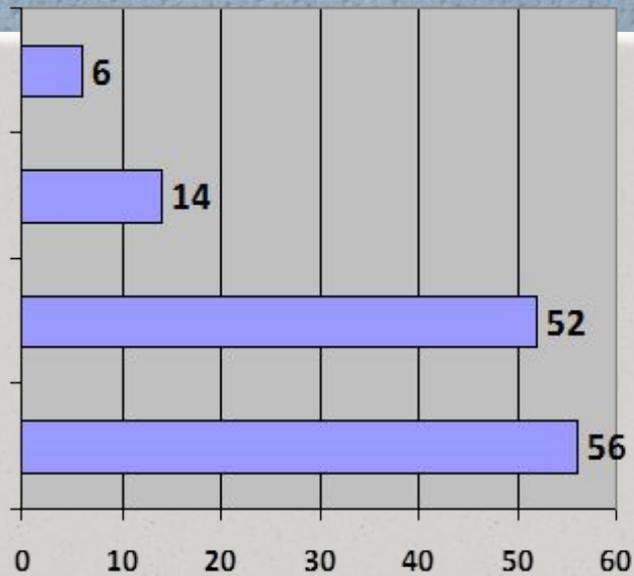
Слайд 8

Для профилактики и лечения болезней
желудочно-кишечного тракта

Для профилактики и лечения
заболеваний центральной нервной
системы

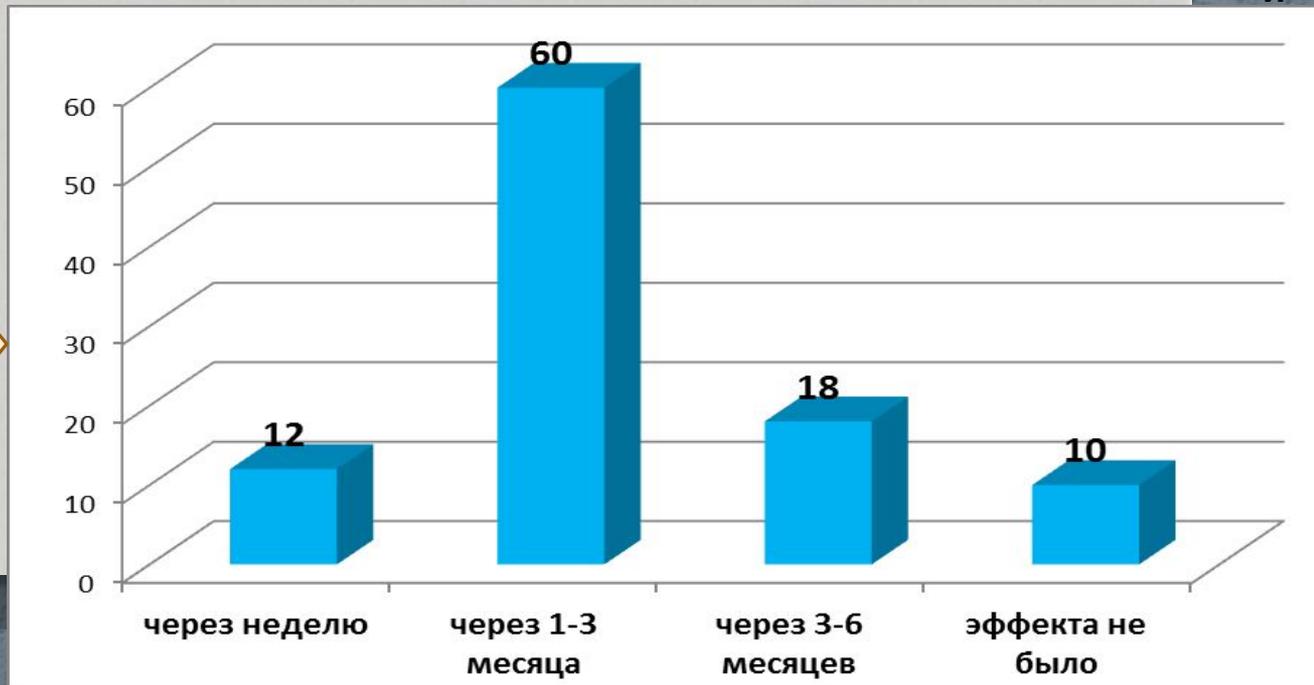
Для борьбы с вирусами и инфекциями

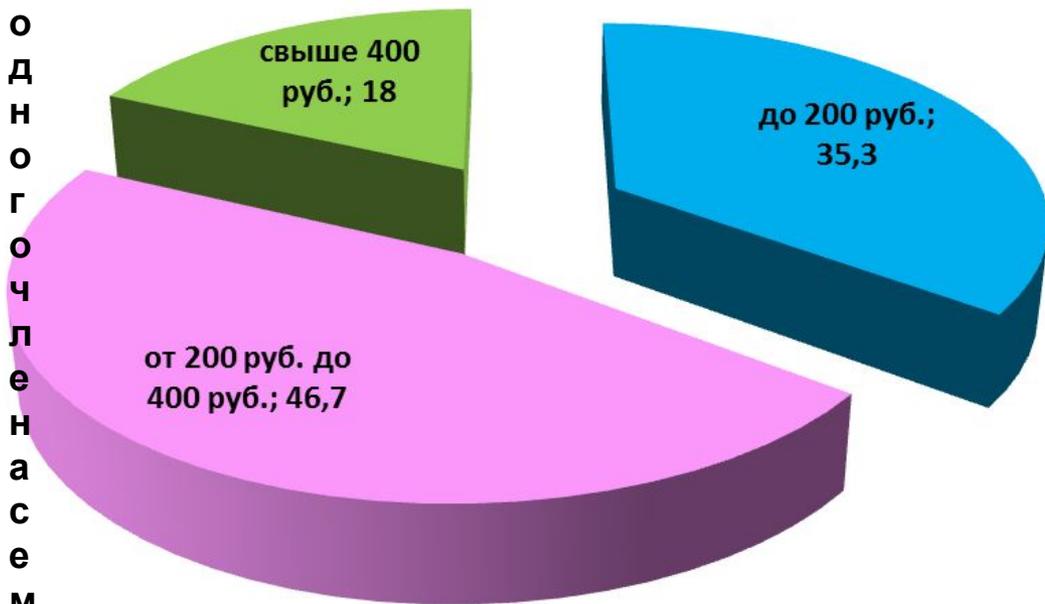
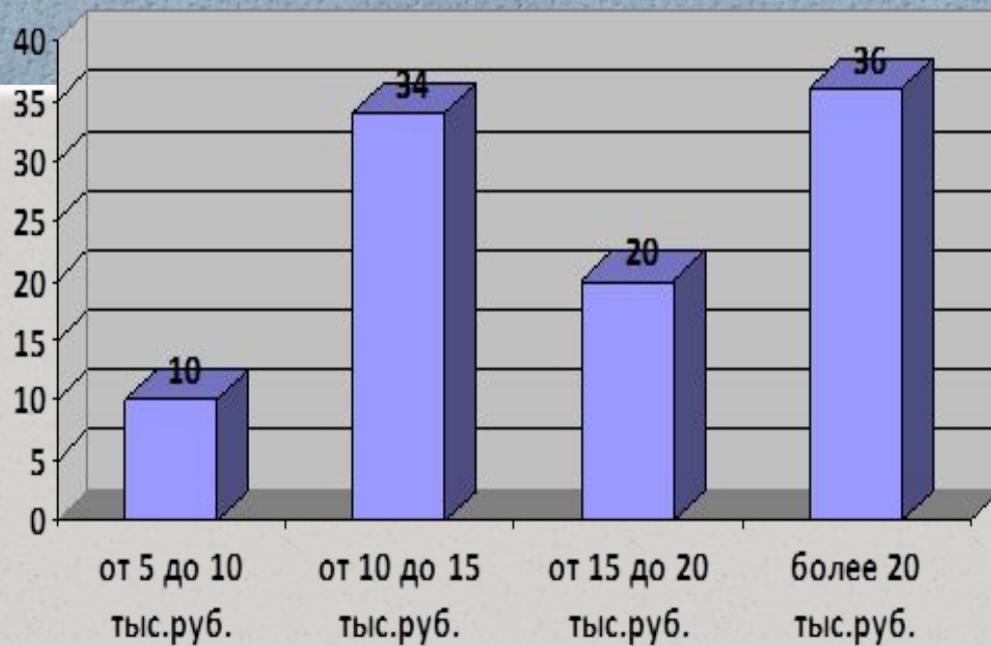
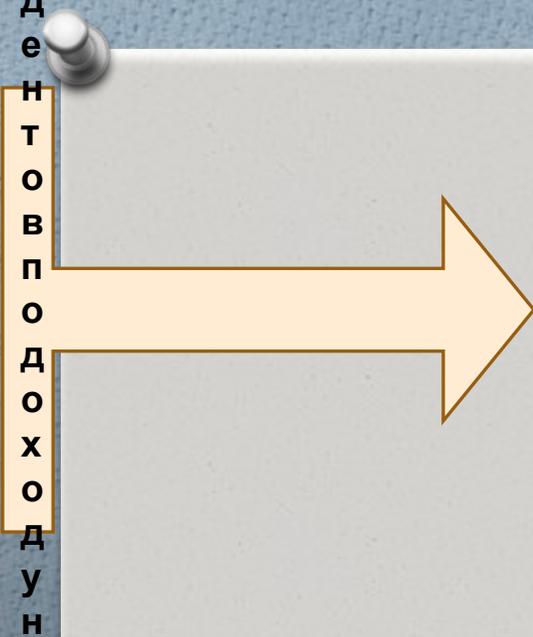
Для улучшения состояния волос, кожи и
ногтей



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 витаминсодержащих 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!**