

Маржинальность и упущенная выгода: повышаем прибыль аптеки

Один из основных вопросов функционирования аптечного предприятия – это грамотное формирование ассортимента. Поскольку в настоящее время выбор различных препаратов весьма широк, в этой сфере необходим взвешенный подход. При этом требования к безопасности и качеству должны оставаться на самом высоком уровне.

Первостепенной задачей в вопросе эффективного планирования товарных запасов в аптечном сегменте является выявление потребностей в лекарственных средствах. Далее эти потребности должны быть проанализированы и встроены в общую модель ассортиментной политики. Следует помнить, что денежные средства, вложенные в создание и поддержание товарного запаса, могут быть существенными, а прибыль появиться только после того, как товар будет продан. В этой связи возникает риск либо закупить слишком малое количество товара, что ведет к возможным проблемам в удовлетворении нужд потребителей, либо создать сверхзапасы. Товары, которые реализуются не сразу, а какое-то время остаются на полках, в силу изменений рыночной ситуации могут обесцениться, а значит, должны отвечать определенным запросам относительно их цены. Для возможного появления сверхзапаса лучше подойдут более дорогостоящие препараты с торговой наценкой около 30%, которые дадут возможность снижать цену постепенно и без убытков для аптеки.

В управлении ассортиментом аптеки нелишне будет также использовать такой инструмент, как маржинальный анализ, который служит поиску наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на

единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. Так, например, нахождение баланса между высокомаржинальными и среднemarkжинальными препаратами может стать залогом грамотной ассортиментной политики, отвечающей и запросам потребителей, и умеренной коммерческой выгоде. Рассмотрим некоторые детали маржинального анализа на примере препарата «Биопарокс» (табл. 1).

Таким образом, маржинальная прибыль от продажи одинакового количества упаковок на 18% выше в случае с препаратом «Биопарокс». Однако, естественно, что аптечное предприятие не может себе позволить продавать только высокомаржинальные продукты, так как это будет

противоречить основной задаче, которая стоит на первом месте в таком социально значимом сегменте, как фармацевтика, — удовлетворение нужд потребителей.

Вместе с тем специалисты считают, что залежалым товар в основном становится только потому, что к нему в недостаточной степени привлекается внимание покупателей. Получается, что если уж балансировать в сторону сверхзапасов, то лучше всего выбирать препараты с хорошей маркетинговой поддержкой. Для ускорения оборота высокомаржинальных препаратов можно также донести до сотрудников, что реализация таких товаров положительно скажется на сумме заработка первоисточника (табл. 2).

Таким образом, процент от продажи равного количества упаковок Биопарокса и предполагаемого препарата оказался выше на 19% в пользу Биопарокса.

Одной из ключевых функций для повышения эффективности аптечного предприятия является определение ядра ассортимента, т.е. тех позиций, которые обеспечивают аптеке основной доход.

Помимо маржинальности продуктов необходимо обращать внимание на такой фактор, как скорость сбыта. Любой препарат, который находится в товарном запасе и не был продан за два-три месяца, несет убыток для аптеки. А после четвертого месяца хранения упущенная выгода превышает розничную наценку.

Это легко определить по следующей формуле. Оборотный капитал — 100% годовых. Месячная прибыль: $100\% : 12 = 8,3\%$. Розничная наценка — 30%.

Препарат пролежал:
1 месяц: маржа = $30\% - 8,3\% = 22,7\%$;
2 месяца: маржа = $22,7\% - 8,3\% = 14,4\%$;
3 месяца: маржа = $14,4\% - 8,3\% = 6,14\%$;
4 месяца: маржа = $6,14\% - 8,3\% = -2,16\%$.

Таблица 1. Сравнительные данные маржинальной прибыли препаратов

Наименование	Биопарокс	Препарат А
Средняя цена препарата, руб.	459	375
Маржинальная прибыль с продажи 1 упаковки, руб.	138	113
Количество проданных упаковок	23	23
Маржинальная прибыль аптеки, руб.	3167	2588

Источник: автор

Таблица 2. Сравнительные данные процентного заработка первоисточника

Наименование	Биопарокс	Препарат А
Количество проданных упаковок	23	23
Общая сумма от продаж, руб.	10 577	8625
Процент от продаж, %	2	2
Сумма дохода, руб.	211,5	172

Источник: автор

На увеличение скорости сбыта помимо маркетинговой поддержки и личной заинтересованности первоисточников в продажах в значительной степени влияют параметры качества, эффективности и безопасности реализуемого средства.

Основное конкурентное преимущество препарата — не столько цена, сколько его уникальные качества. В случае с рассматриваемым нами препаратом «Биопарокс» это утверждение справедливо. Данный продукт имеет высокий потенциал при реализации с точки зрения прибыльности сразу по нескольким рассмотренным нами параметрам.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ИНСТРУКЦИЯ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ПРЕПАРАТА БИОПАРОКС®

Состав: фузафунгин 50 мг. **Форма выпуска:** аэрозоль для ингаляций дозированных 0,125 мг/ингаляция, 10 мл раствора (400 ингаляций) в аэрозольном алюминиевом баллоне. Баллон имеет клапан дозирующего действия, снабженный тремя насадками-распылителями для носа (клетка для взрослых и прозрачная для детей) и рта (белая), колпачком-адаптером.

Показания к применению: лечение инфекционно-воспалительных заболеваний дыхательных путей (ринит, фарингит, ринофарингит, трахеит, ларингит, тонзиллит, состояние после тонзиллэктомии, синусит). **Противопоказания:** повышенная чувствительность к компонентам препарата. Дети в возрасте до 3 лет (возраст развития паренхимы), с осторожностью у пациентов, predisposed к аллергическим реакциям. **Беременность и лактация:** клинические данные о применении в период беременности отсутствуют. В связи с этим назначать препарат беременным женщинам следует с осторожностью. В длительных исследованиях на лабораторных животных не выявлено эмбриотоксических эффектов и тератогенного действия на поплод. В связи с отсутствием данных об экскреции с грудным молоком, применение препарата «БИОПАРОКС» кормящим женщинам не рекомендуется.

Способ применения и дозы: применяется для ингаляций (через рот или нос). **Взрослые:** по 4 ингаляции через рот или по 2 ингаляции в каждый носовой ход 4 раза в день. **Дети:** по 2-4 ингаляции через рот или по 1-2 ингаляции в каждый носовой ход 4 раза в день. Одна доза составляет 4 ингаляции. Одна ингаляция соответствует 0,125 мг фузафунгина. В одну упаковку содержится 400 ингаляций. **Побочное действие:** возможно развитие местных, быстро проходящих реакций, таких как сухость носа или горла, ощущение покалывания в полости носа, рта и горла, чихание, кашель, тошнота, неприятный вкус во рту, отек глаз (обычно не требует прекращения лечения). В отдельных случаях может наблюдаться развитие местных реакций со стороны кожи и слизистых оболочек, таких как сыпь, зуд, крапивница, отек Квинке, головная боль у пациентов, predisposed к аллергии. Могут проявляться в форме астматических приступов, приступов бронхоспазма, одышке, спазмов гортани или ангионевротического отека и анафилактического шока. **Передозировка:** нет сведений. **Взаимодействие с другими лекарственными препаратами:** нет сведений о взаимодействии с другими лекарственными препаратами. **Береже:** «БИОПАРОКС» не влияет на способность к вождению автомобиля и скорость психических и физических реакций. Не рекомендовано превышать длительности стандартного 7-дневного курса терапии в соответствии с общими правилами применения антибиотиков. По окончании 7-дневного курса терапии необходимо обратиться к врачу для оценки эффективности лечения. Не распылять препарат в глаза.

Перед применением необходимо проконсультироваться со специалистом. Полный текст инструкции по медицинскому применению см. в упаковке.

Регистрационный номер П 015629/01 от 16.07.2009, решение о внесении изменений в документы, содержащиеся в регистрационном досье, N 31-3-402259 от 09.02.2011, Москва, 115054, Москва, Павелецкая пл., д. 2, стр. 3. Тел.: (495) 937 07 00, факс: (495) 937 07 01

Быстрый ответ болезни

С ПЕРВЫХ ДНЕЙ ЗАБОЛЕВАНИЯ

РИНИТ (НАСМОРК) · СИНУСИТ · ФАРИНГИТ
ТОНЗИЛЛИТ · ЛАРИНГИТ · ТРАХЕИТ

Взрослые:

- 2 ингаляции в каждый носовой ход и/или
- 4 ингаляции через рот
- 4 раза в день

Дети с 2,5 лет:

- 1-2 ингаляции в каждый носовой ход и/или
- 2-4 ингаляции через рот
- 4 раза в день



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ