

Copyright © 2015 by Academic Publishing House *Researcher*



Published in the Russian Federation
European Researcher
Has been issued since 2010.
ISSN 2219-8229
E-ISSN 2224-0136
Vol. 100, Is. 11, pp. 737-746, 2015

DOI: 10.13187/er.2015.100.737
www.erjournal.ru



Medical sciences

Медицинские науки

UDC 615.1:614.27

The Analysis of Efficiency on the Base Discount System in the Pharmaceutical Organizations Depending on their Category and Level of the Competition on the Basis of Statistical Processing of Results Of Questionnaire

¹ Svetlana V. Semenova

² Galina A. Kharchenko

³ Irina V. Grigorieva

⁴ Vladimir V. Kovalenko

¹ Ryazan state medical university, Russian Federation
390026, Ryazan city, Vysokovoltnaya Str., 9
Assistant

E-mail: SV-tmb@yandex.ru

² Ryazan state medical university, Russian Federation
390026, Ryazan city, Vysokovoltnaya Str., 9
PhD (biological), associate professor

E-mail: SV-tmb@yandex.ru

³ Ryazan state medical university, Russian Federation
390026, Ryazan city, Vysokovoltnaya Str., 9
PhD (pharmaceutical), associate professor

E-mail: i.grigorieva62@mail.ru

⁴ Sochi state university, Russian Federation
354003 Sochi city, Krasnodar krai, Sovetskaya Str., 26a
PhD (technical), associate professor
E-mail: vlvass@mail.ru

Abstract

Authors set the task on the basis of questionnaire of pharmaceutical workers to analyse interrelation between efficiency use of discount system and such characteristics of the pharmaceutical organizations as category, location, competition level, and also lasting uses of discount system. Accurately expressed tendency of increase of conviction of staff of the pharmaceutical organizations in efficiency of use of discount programs at their long use is shown, interrelation of level of the competition in the developed pharmaceutical market, locations of the pharmaceutical organization and efficiency of use of discount systems. The used criteria of an assessment of efficiency of discount systems (increase in number of buyers, increase in the sum of

the average check, etc.) by the pharmaceutical organizations depending on a site, competition level are considered.

Keywords: discount system, pharmaceutical organization, location, category pharmacies, statistical processing, level of competition, questionnaire.

Введение

Возрастающая конкуренция на розничном фармацевтическом рынке заставляет руководителей и маркетологов аптечных организаций прилагать все больше усилий для привлечения и удержания покупателей [1, 2, 3]. Дисконтная система (ДС) является одним из инструментов удержания покупателей и обладает достаточно большим маркетинговым потенциалом. Ее суть заключается в возврате части оплаченной стоимости товара непосредственно в момент покупки. В отличие от разовых акций по предоставлению скидки на какой-либо товар дисконтная система позволяет сформировать приверженность покупателей к конкретной аптеке, увеличить число постоянных покупателей, является одним из критериев позиционирования аптек [4].

Правильно продуманная система скидок предусматривает соблюдение баланса, при котором льготы покупателям, делающие их лояльными к данной аптечной организации, не приводят к снижению рентабельности ниже допустимого уровня.

Стратегическая цель дисконтной системы:

- привлечь большее количество покупателей в аптеку;
- увеличить объем продаж и ускорить оборот капитала;
- увеличить прибыль.

Стратегическая задача дисконтной системы:

- заинтересовать постоянного клиента;
- проявить повышенное внимание при обслуживании;
- предоставить особые скидки;
- увеличить количество постоянных клиентов.
- анализировать спрос;
- проводить маркетинговые исследования постоянных покупателей;
- создать дополнительное рекламное пространство.

Целью данной работы является изучение на основе анкетного опроса мнения аптечных работников об эффективности использования дисконтной системы в аптечных организациях и определение взаимосвязи между эффективностью использованием дисконтной системы и такими характеристиками аптечных организаций, как категория, местоположение, уровень конкуренции, а так же продолжительностью использования дисконтной системы.

Материалы и методы

Было проведено анкетирование 151 респондента - сотрудников аптечных организаций центральных регионов Российской Федерации. Анкета имела 21 вопрос типа тестового задания. Вопросы были разделены на 3 части: первая – информация о респонденте, вторая – информация об аптечной организации, третья – информация о видах дисконтной системы и оценке ее эффективности. Все респонденты являлись представителями разных аптечных организаций. При оценке эффективности использовалось мнение только тех респондентов (115 человек), которые работают в аптечных организациях, использующих дисконтные карты.

В последние годы при исследованиях в области фармации значительно расширилась линейка используемых методов математической обработки [5, 6, 7, 8, 9, 10], в том числе статистическая обработка данных на основе таблиц сопряженности в среде пакета “Statistica” [11, 12, 13, 14].

Обсуждение

Величина скидок, предоставляемых аптеками, не зависит от покупательской активности, учитываются только условия совершения покупки: скидка от суммы покупки, праздничные дни, покупка определенного товара, в определенные часы работы аптеки; определенной группе покупателей. Более сложными являются накопительные дисконтные

системы, в которых учитываются предыдущие посещения и покупки. Оценить эффективность дисконтной программы можно по таким параметрам, как объем продаж, количество покупателей, количество покупок, совершенных одним клиентом, стоимость чека, частота повтора покупок и т.д. [15].

Все дисконтные программы, которые используются в настоящее время в аптечных организациях, можно разделить на следующие типы: индивидуальная (применяется только в аптеке) и объединенная (карта действует в нескольких магазинах, аптеке, местах общественного питания, стоматологических клиниках). Дисконтные карты выдаются либо при покупке товаров на определенную сумму, либо за дополнительную плату.

Авторы ранее провели анализ взаимосвязи между использованием дисконтной системы (виды, типы, цели и т.д.) и такими характеристиками аптечных организаций, как категория, местоположение, уровень конкуренции [16]. Гипотезой данного исследования является выявление достоверных различий по вопросу эффективности использования дисконтной системы в аптечных организациях различных категорий, с различным местоположением и различным уровнем конкуренции. Данные, полученные в результате анкетирования, относятся к типу номинальных, и поэтому обработка выполняется на основе таблиц сопряженности в среде пакета «Statistica» (таблица 1).

Таблица 1

Таблица сопряженности для вопроса о достоверности различий по вопросу эффективности использования дисконтной системы в аптечных организациях различных категорий

Категория аптек	2-Way Summary Frequency Table (Аптеки_ВСЕ.sta) Marked cells have counts > 10 Include condition: "Дисконтные карты">"0"			
	Эффективность дисконтных программ 0	Эффективность дисконтных программ 1	Эффективность дисконтных программ 2	Row Totals
0	0	3	7	10
Row %	0 %	30 %	70 %	
1	1	62	13	76
Row %	1,32 %	81,58 %	17,11 %	
2	2	10	6	18
Row %	11,11 %	55,56 %	33,33 %	
3	1	10	0	11
Row %	9,09 %	90,91 %	0 %	
Totals	4	85	26	115

В данном случае столбцы таблицы соответствуют анализируемому признаку - эффективности использования дисконтных программ (0 – не эффективна, 1 - эффективна, 2 – затрудняюсь ответить), а строки – группирующему – категории аптечных организаций (0 – одиночные, 1 - региональные, 2 – межрегиональные, 3 – федеральные).

Из Таблицы 2 следует, что взаимосвязь категорий аптек и эффективности использования в них дисконтной системы достоверна для обоих методов (Пирсона и M-L Chi-square) соответственно: $p=0,00048$ и $p=0,00076$, поскольку для статистически значимых различий требуется выполнение условия $p \leq 0,5$.

Результаты проверки статистических гипотез

Statistic	Statistics: Категории аптек x Эффективность ДП		
	Chi-square	df	p
Pearson Chi-square	24,19936	df=6	p=,00048
M-L Chi-square	23,10692	df=6	p=,00076

Анализ гипотез показал, что по ряду признаков статистическая взаимосвязь не достоверна, поэтому указанные ниже гипотезы исключены из обсуждения:

- достоверно ли различаются параметры оценки эффективности использования ДС в зависимости от категории аптек;
- достоверно ли различается информация об эффективности использования дисконтных систем в зависимости от местоположения аптек;
- достоверно ли различается информация о возможности ДС привлечения платежеспособных покупателей в зависимости от категории аптек;
- достоверно ли различается информация о возможности ДС привлечения платежеспособных покупателей в зависимости от местоположения аптек;
- достоверно ли различается информация о возможности ДС привлечения платежеспособных покупателей среди аптек с различным уровнем конкуренции.

Результаты

Аптечные организации, участвующие в исследовании, можно отнести к четырем категориям: аптеки федеральной (6,34 % от общего числа исследуемых аптечных организаций), межрегиональной (12,58 %), региональной сети (58,94 %), одиночные аптеки (21,19 %).

В каждой из категорий есть аптеки, использующие дисконтную систему. В одиночных аптеках их доля составляет 31,25 %, в региональных – 85,39 %, в межрегиональных – 94,74 %, в федеральных – 100 %. В целом, доля аптек, использующих дисконтную систему, составила 76,16 % от общего числа аптечных организаций, участвующих в исследовании.

Аптечные организации по местоположению можно разделить на следующие группы: располагаются в спальном районе (38,43 %), в центре города (7,95 %), в торговом центре (23,84 %), в поликлинике (5,30 %), на пути транспортного потока (26,49 %). Следует отметить, что широко используется дисконтная система в аптечных организациях, расположенных в спальных районах, то есть ставка делается на постоянных покупателей, проживающих в данном районе.

По уровню конкуренции выделено три группы: высокий (39,07 %), средний (53,64 %), и низкий (7,28 %) уровень конкуренции. При анализе взаимосвязи уровня конкуренции и использования дисконтной системы достоверность в различиях отсутствует [6].

Оценка мнения респондентов об эффективности использования дисконтных систем показала, что 73,9 % респондентов считают ее эффективной, 3,48 % – не эффективной и 22,6 % затрудняются в ответе на данный вопрос.

Аптеки федеральной и региональной сетей признали ее однозначно эффективной (90,9 % и 81,58 % соответственно). Одиночные аптеки лишь на 30 % уверены в ее эффективности, 70 % респондентов – сотрудников данных аптек сомневаются в эффективности использования дисконтных карт в их аптеках.

Аптеки, находящиеся в условиях различного уровня конкуренции однозначно высказались за эффективность применения дисконтных систем: аптеки с высоким уровнем конкуренции уверены в этом на 89,58 %, среднего уровня конкуренции – на 63,16 %, низкого уровня конкуренции – на 60% (рис. 1).

Прослеживается вывод, что чем выше уровень конкуренции на сложившемся фармацевтическом рынке, тем эффективнее использование дисконтных систем.

Большинство респондентов (73,91 %) считают использование ДС эффективным, 3,48 % от общего количества аптек – не эффективной, 22,6 % - затруднились оценить эффективность ДС. Статистическая взаимосвязь между продолжительностью использования

ДС и ее эффективностью является достоверной ($p=0,1864$). Согласно таблицам сопряженности респонденты аптечных организаций, применяющих дисконтную систему от 6 месяцев до года, считают ее эффективной в 7,06 %, использующие ее 1-3 года - 36,29 %, от 3 до 5 лет - 44,71 %.

Bivariate Distribution: Уровень конкуренции x Эффективность диск. progr.

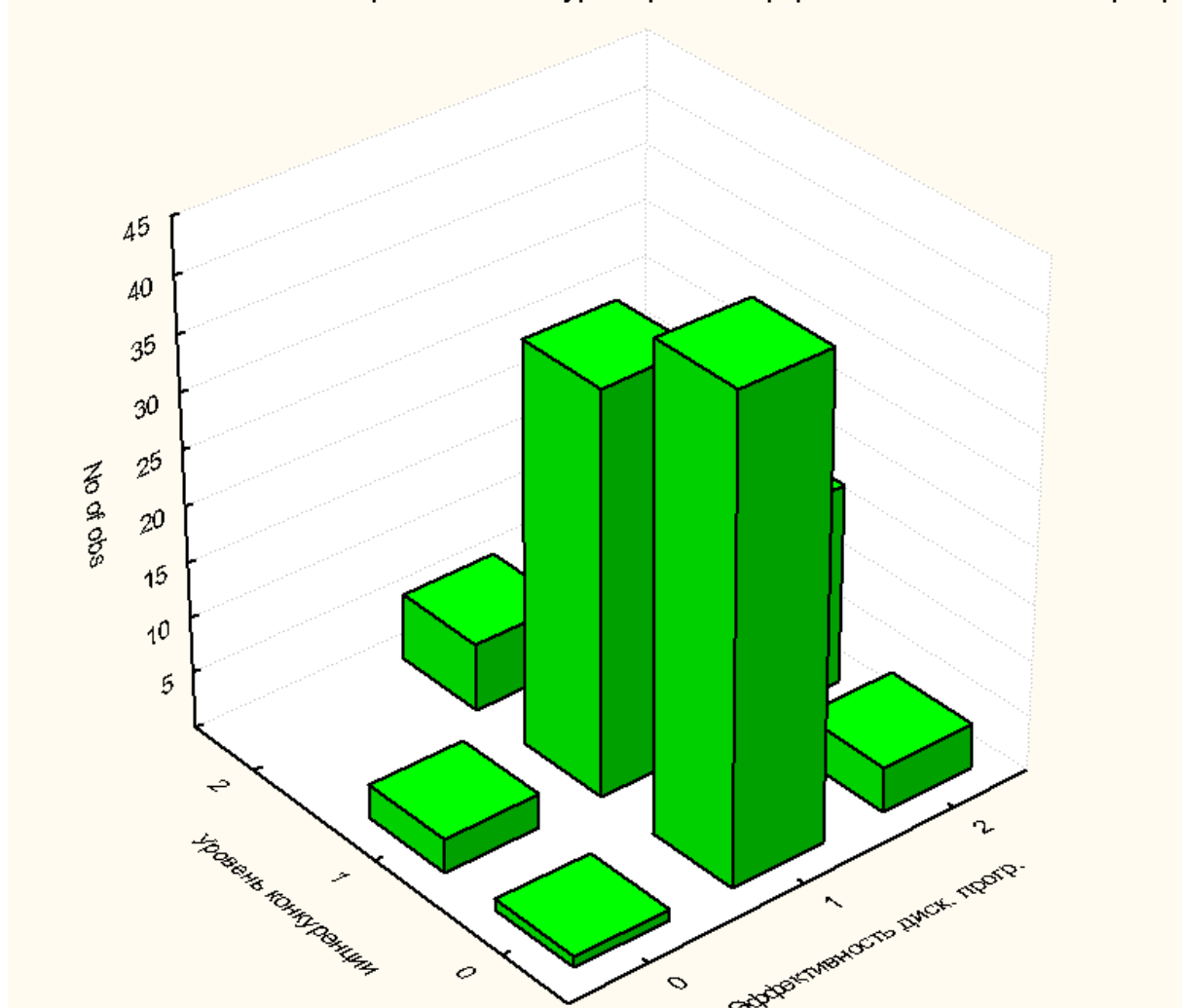


Рис. 1. Диаграмма взаимосвязи уровня конкуренции (0 – высокий, 1 – средний, 2 - низкий) и эффективности использования дисконтной программы (0 – неэффективна, 1 – эффективна, 2 – затруднились ответить)

Наблюдается четкая взаимосвязь между продолжительностью использования дисконтных программ в аптеке и утверждением респондентов об их эффективности (рис. 2). С увеличением продолжительности использования ДП повышается убежденность ее сотрудников в эффективности: в аптеках, использующих ДП менее года, в эффективности ДП убеждены 60 %, при использовании 1-3 года уверенных в эффективности ДП уже 76,92 %, при более длительном использовании – 76 %.

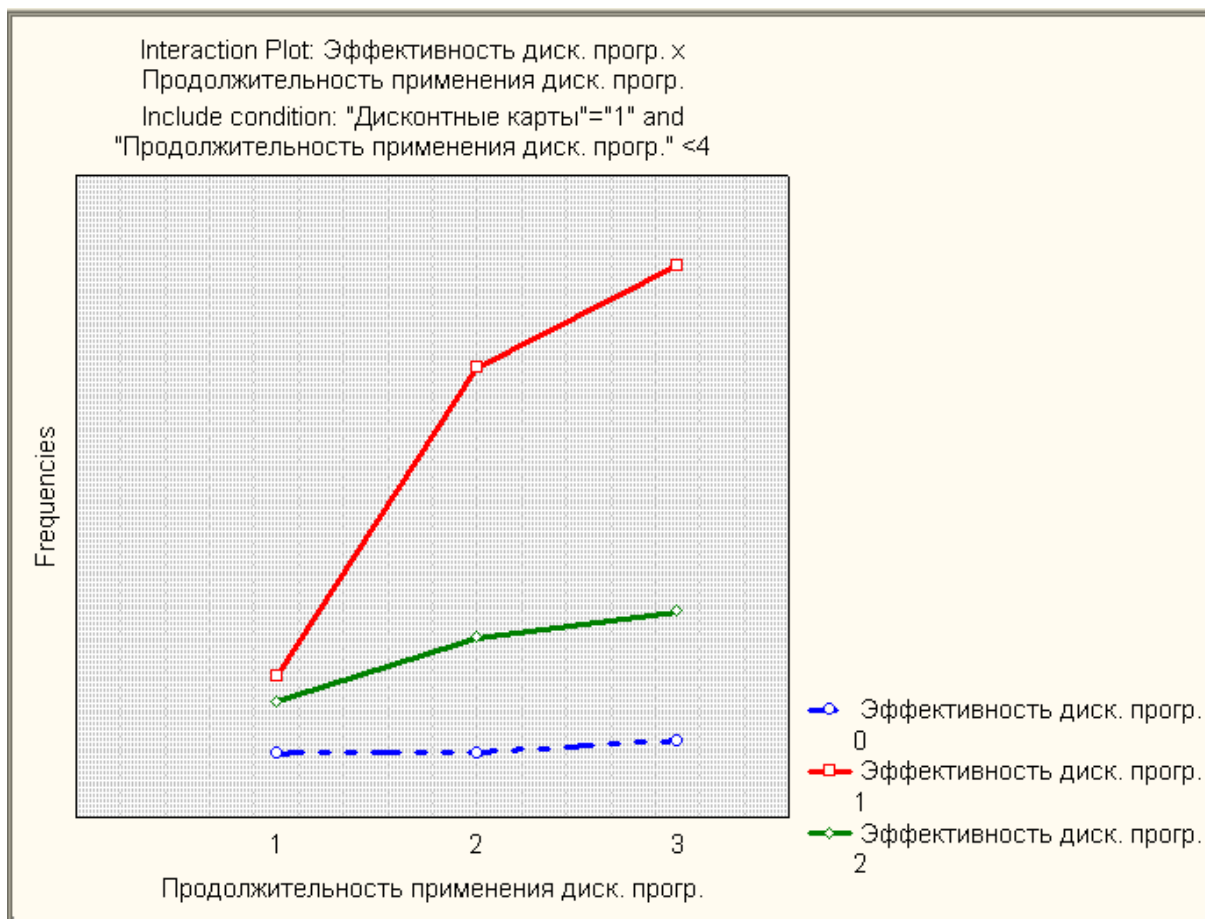


Рис. 2. График взаимосвязи продолжительности использования дисконтных систем (1 – 6 месяцев-1год, 2 – 1-3 года, 3 – 3-5 лет) и их эффективности

В качестве параметров оценки эффективности применения ДП в аптеке использовались следующие критерии:

- увеличение количества покупателей (увеличение количества чеков);
- увеличение суммы среднего чека;
- увеличение товарооборота.

Зависит ли использование того или иного параметра от местоположения аптеки? Анализ показал, что статистически взаимосвязь признаков достоверна ($p=0,4760$) и результаты анализа показали следующее:

- аптеки, расположенные в центре города, чаще ориентируются на увеличение числа покупателей (60 %) и, в меньшей степени, на увеличение суммы среднего чека (20 %) и увеличение товарооборота (20 %);

- аптеки, расположенные в торговых центрах так же чаще ориентируются на увеличение числа покупателей (48,15 %), в меньшей степени на увеличение суммы среднего чека (37,04 %), на оба этих показателя (14,81 %);

- ровно половина аптек, расположенных в поликлиниках за основу взяли увеличение числа покупателей, 12,5 % – увеличение суммы среднего чека, 37,50 % - оба этих показателя;

- аптеки, расположенные по пути пешеходного/транспортного потока в равной степени используют показатели увеличения числа покупателей и увеличения суммы среднего чека (43,33 %), в значительно меньшей степени оба показателя (6,67 %) и показатель увеличения товарооборота (6,67 %).

Зависит ли использование того или иного параметра от конкурентной среды? Анализ показал, что статистически взаимосвязь признаков близка к достоверной ($p=0,8675$) и результаты анализа показали следующее:

- аптеки, испытывающие высокий уровень конкуренции чаще ориентируются на увеличение суммы среднего чека (44,68 %), в меньшей степени на увеличение числа покупателей (38,30 %), и в небольшой степени на оба этих показателя (8,51 %) и увеличение товарооборота (8,51 %);

- аптеки, испытывающие средний уровень конкуренции чаще ориентируются на увеличение числа покупателей (38 %) и на увеличение суммы среднего чека (32 %), и в меньшей степени на оба этих показателя (26 %) и в небольшой степени увеличение товарооборота (4 %);

- аптеки, испытывающие низкий уровень конкуренции чаще ориентируются на увеличение числа покупателей (50 %), в меньшей степени на увеличение суммы среднего чека (10 %), на оба этих показателя (20 %) и на увеличение товарооборота (20 %).

Заключение

Оценка мнения респондентов об эффективности использования дисконтных систем показала, что большинство (73,9 %) респондентов считают их эффективной. Чем выше уровень конкуренции на сложившемся фармацевтическом рынке, тем эффективнее использование дисконтных систем.

Широко используется дисконтная система в аптечных организациях, расположенных в спальных районах, то есть ставка делается на постоянных покупателей, проживающих в данном районе.

Изучение взаимосвязи между категорией аптеки, местоположением, уровнем конкуренции и эффективностью использованием дисконтной системы на основании анкетирования аптечных работников показало, что чем выше уровень конкуренции на сложившемся фармацевтическом рынке, тем эффективнее использование дисконтных систем.

Аптечные организации в качестве критериев оценки эффективности использованием дисконтной системы чаще ориентируются на увеличение числа покупателей и, в меньшей степени, на увеличение суммы среднего чека практически независимо от местоположения аптеки. Аптеки, испытывающие высокий уровень конкуренции чаще ориентируются на увеличение суммы среднего чека аптеки, испытывающие средний и низкий уровень конкуренции чаще ориентируются на увеличение числа покупателей.

При продолжительном использовании дисконтных программ наблюдается четко выраженная тенденция повышения убежденности сотрудников аптечных организаций в её эффективности.

Примечания:

1. Семёнова С.В. Исследование транзакций аптечных организаций Межрегиональной сети Тамбовской области / С.В. Семенова, Д.А. Кузнецов // Актуальные вопросы современной медицины: взгляд молодого специалиста: материалы Всероссийской научной конференции студентов и молодых специалистов. Рязань, 2015. С. 177.

2. Харченко Г. А. Пути повышения эффективности работы аптек / Г.А. Харченко, С.В. Семенова // Материалы ежегодной научной конференции университета. Рязань, 2012. С. 288. 291.

3. Семенова С.В. Маркетинговые исследования параметров, характеризующих привлекательность аптеки / С.В. Семенова, Г.А. Харченко // Университетская наука: взгляд в будущее: материалы итоговой научной конференции сотрудников КГМУ, Центрально-Черноземного научного центра РАМН и отделения РАЕН, посвященной 78-летию Курского государственного медицинского университета. Курск, 2013. С. 133-135.

4. Семенова С.В. Позиционирование аптек на территориальном фармацевтическом рынке / С.В. Семенова, Д.А. Кузнецов // IV Международная научно-практическая конференция "Современные концепции научных исследований". 2014. Ч.2. С. 97-99.

5. Николашкин А.Н. Оптимизация процесса экстрагирования в производстве настойки сушеницы топяной / А.Н. Николашкин, И.Г. Веснов, Н.Г. Селезнев, Д.М. Попов // Российский медико-биологический вестник имени академика И.П. Павлова. 2010. № 4. С. 153-156.

6. Котлярова А.А. Изучение влияния комбинированного орального контрацептива «Ярина» на функциональную активность гликопротеина -Р / А.А. Котлярова, Е.Н. Якушева // Российский медико-биологический вестник имени академика И.П. Павлова. 2014. №2. С. 70-75.
7. Валидация и ее использование в фармацевтической практике на примере определения примесей в спирте этиловом / В.П. Свечкарь, Н.А. Буданова, И.В. Григорьева и др. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. №7 (ч. 2). С.263-267.
8. Контроль стабильности результатов анализа с позиций валидации методик на примере определения примесей в спирте этиловом / В.П. Свечкарь, Л.К. Крючкова, А.Н. Гаврилов и др. // Успехи современного естествознания. 2015. № 11. С. 88-92.
9. . Bykov A.T. Hemodynamics State at Different Modes of Systemic Air Cryogenic Exposure / Bykov A.T., Rybkina V.A., Kovalenko V.V. // European Researcher, 2012,vol.34, №11-2. P. 1929-1934
10. Bykov A.T. Definition of regional dependence of activity antioxidative enzymes means of the dispersive analysis / Bykov A.T., Vashtak I.V., Kovalenko V.V. // European Researcher, 2011, vol.7, №5-1. P. 584-586.
11. Реброва О.Ю. Статистический анализ медицинских данных. Применение пакета прикладных программ Statistica. М.: МедиаСфера, 2003. 312с.
12. Grigorieva I.V. Statistical research of the medical preparations storage conditions among population / I.V. Grigorieva, V.V. Kovalenko, Nadir Ben Kafada // European researcher. 2012. Vol. 20, №5-1. P.577-579.
13. Исследование отношения населения к использованию лекарственных препаратов с учетом срока годности / И.В. Григорьева, В.В. Коваленко, А.Н. Гаврилов и др. // Известия Сочинского государственного университета. 2012. № 3 (21). С. 208-213.
14. Statistical researches of some aspects of use medical preparations alter useby dates among population / I.V. Grigorieva, V.V. Kovalenko, A.N.Gavrilov et al. // European researcher. 2013. Vol. 48, №5-1. P.1270-1274.
15. Петрова Е. Дисконтная система в аптеке / Е. Петрова // Фармацевтическое обозрение. 2006. № 2 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rudocor.net/medicine2009/bz-bw/med-amryi.htm> [дата обращения: 03.12.2015].
16. Анализ использования дисконтной системы в аптечных организациях в зависимости от их категории и уровня конкуренции на основе статистической обработки результатов анкетного опроса / С.В. Семёнова, Г.А. Харченко, И.В. Григорьева и др. // Медицинский альманах. 2015. № 3. С. 213-215.

References:

1. Semenova S.V. Issledovanie tranzaktsii aptechnykh organizatsii Mezhregional'noi seti Tambovskoi oblasti / S.V. Semenova, D.A. Kuznetsov // Aktual'nye voprosy sovremennoi meditsiny: vzglyad molodogo spetsialista: materialy Vserossiiskoi nauchnoi konferentsii studentov i molodykh spetsialistov. Ryazan', 2015. S. 177.
2. Kharchenko G. A. Puti povysheniya effektivnosti raboty aptek / G.A. Kharchenko, S.V. Semenova // Materialy ezhegodnoi nauchnoi konferentsii universiteta. Ryazan', 2012. S. 288. 291.
3. Semenova S.V. Marketingovyе issledovaniya parametrov, kharakterizuyushchikh privlekatel'nost' apteki / S.V. Semenova, G.A. Kharchenko // Universitetskaya nauka: vzglyad v budushchee: materialy itogovoi nauchnoi konferentsii sotrudnikov KGMU, Tsentral'no-Chernozemnogo nauchnogo tsentra RAMN i otdeleniya RAEN, posvyashchennoi 78-letiyu Kurskogo gosudarstvennogo meditsinskogo universiteta. Kursk, 2013. S. 133-135.
4. Semenova S.V. Pozitsionirovanie aptek na territorial'nom farmatsevticheskom rynke / S.V. Semenova, D.A. Kuznetsov // IV Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya "Sovremennye kontseptsii nauchnykh issledovaniy. 2014. Ch.2. S. 97-99.
5. Nikolashkin A.N. Optimizatsiya protsessa ekstragirovaniya v proizvodstve nastoiki sushenitsy topyanoi / A.N. Nikolashkin, I.G. Vesnov, N.G. Selezenev, D.M. Popov // Rossiiskii mediko-biologicheskii vestnik imeni akademika I.P. Pavlova. 2010. № 4. S. 153-156.

6. Kotlyarova A.A. Izuchenie vliyaniya kombinirovannogo oral'nogo kontratseptiva «Yarina» na funktsional'nuyu aktivnost' glikoproteina -R / A.A. Kotlyarova, E.N. Yakusheva // Rossiiskii mediko-biologicheskii vestnik imeni akademika I.P. Pavlova. 2014. №2. S. 70-75.
7. Validatsiya i ee ispol'zovanie v farmatsevticheskoi praktike na primere opredeleniya primesei v spirite etilovom / V.P. Svechkar', N.A. Budanova, I.V. Grigor'eva i dr. // Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy. 2015. №7 (ch. 2). S.263-267.
8. Kontrol' stabil'nosti rezul'tatov analiza s pozitsii validatsii metodik na primere opredeleniya primesei v spirite etilovom / V.P. Svechkar', L.K. Kryuchkova, A.N. Gavrilov i dr. // Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya. 2015. № 11. S. 88-92.
9. . Bykov A.T. Hemodynamics State at Different Modes of Systemic Air Cryogenic Exposure / Bykov A.T., Rybkina V.A., Kovalenko V.V. // European Researcher, 2012,vol.34, №11-2. P. 1929-1934.
10. Bykov A.T. Definition of regional dependence of activity antioxidative enzymes means of the dispersive analysis / Bykov A.T., Vashtak I.V., Kovalenko V.V. // European Researcher, 2011, vol.7, №5-1. P. 584-586.
11. Rebrova O.Yu. Statisticheskii analiz meditsinskikh dannyykh. Primenenie paketa prikladnykh programm Statistica. M.: MediaSfera, 2003. 312s.
12. Grigorieva I.V. Statistical research of the medical preparations storage conditions among population / I.V. Grigorieva, V.V. Kovalenko, Nadir Ben Kafada // European researcher. 2012. Vol. 20, №5-1. P.577-579.
13. Issledovanie otnosheniya naseleniya k ispol'zovaniyu lekarstvennykh preparatov s uchetom sroka godnosti / I.V. Grigor'eva, V.V. Kovalenko, A.N. Gavrilov i dr. // Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 3 (21). S. 208-213.
14. Statistical researches of some aspects of use medical preparations alter useby dates among population / I.V. Grigorieva, V.V. Kovalenko, A.N.Gavrilov et al. // European researcher. 2013. Vol. 48, №5-1. P.1270-1274.
15. Petrova E. Diskontnaya sistema v apteke / E. Petrova // Farmatsevticheskoe obozrenie. 2006. № 2 [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <http://rudoctor.net/medicine2009/bz-bw/med-ampyi.htm> [data obrashcheniya: 03.12.2015].
16. Analiz ispol'zovaniya diskontnoi sistemy v aptechnykh organizatsiyakh v zavisimosti ot ikh kategorii i urovnya konkurentsii na osnove statisticheskoi obrabotki rezul'tatov anketnogo oprosa / S.V. Semenova, G.A. Kharchenko, I.V. Grigor'eva i dr. // Meditsinskii al'manakh. 2015. № 3. S. 213-215.

УДК 615.1:614.27

Анализ эффективности использования дисконтной системы в аптечных организациях в зависимости от их категории и уровня конкуренции на основе статистической обработки результатов анкетного опроса

¹ Светлана Викторовна Семёнова

² Галина Алексеевна Харченко

³ Ирина Викторовна Григорьева

⁴ Владимир Васильевич Коваленко

¹ Рязанский государственный медицинский университет имени акад. И.П. Павлова, Российская Федерация

390026 г. Рязань, ул. Высоковольтная, д.9

Ассистент

E-mail: SV-tmb@yandex.ru

² Рязанский государственный медицинский университет имени акад. И.П. Павлова, Российская Федерация

390026 г. Рязань, ул. Высоковольтная, д. 9

Кандидат биологических наук, доцент

E-mail: SV-tmb@yandex.ru

³ Рязанский государственный медицинский университет имени акад. И.П. Павлова, Российская Федерация

390026 г. Рязань, ул. Высоковольтная, д. 9

Кандидат фармацевтических наук, доцент

E-mail: i.grigorieva62@mail.ru

⁴ Сочинский государственный университет, Российская Федерация

Кандидат технических наук, доцент

E-mail: vlvas@mail.ru

Аннотация. Авторами поставлена задача на основе анкетного опроса аптечных работников проанализировать взаимосвязь между эффективностью использованием дисконтной системы и такими характеристиками аптечных организаций, как категория, местоположение, уровень конкуренции, а так же продолжительностью использования дисконтной системы. Показана четко выраженная тенденция повышения убежденности сотрудников аптечных организаций в эффективности использования дисконтных программ при продолжительном их использовании, взаимосвязь уровня конкуренции на сложившемся фармацевтическом рынке, местоположения аптечной организации и эффективности использования дисконтных систем. Рассмотрены используемые критерии оценки эффективности дисконтных систем (увеличение числа покупателей, увеличение суммы среднего чека и др.) аптечными организациями в зависимости от месторасположения, уровня конкуренции.

Ключевые слова: дисконтная система, аптечная организация, месторасположение, категория аптек, статистическая обработка, уровень конкуренции, анкетирование.