

Автор:

Баталин Г.Р., Студент 2 курса магистратуры
«Российский университет транспорта (МИИТ)»

Россия, г. Москва

Writer:

Batalin G.R., 2nd year master's student
«Russian University of Transport»

Russia, Moscow

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ.
IMPROVEMENT OF LOGISTIC ACTIVITIES OF
PHARMACEUTICAL DISTRIBUTORS.**

Аннотация. В данной статье рассмотрены факторы и тенденции развития фармацевтического рынка России и дистрибьюторского сегмента цепочки поставок.

Annotation. This article examines the factors and trends in the development of the Russian pharmaceutical market and the distribution segment of the supply chain.

Ключевые слова. Фармацевтический дистрибьютор, распределение, логистическая деятельность, фармацевтический рынок, цепочка поставок.

Keywords. Pharmaceutical distributor, distribution, logistics activities, pharmaceutical market, supply chain.

Основообразующая структура фармацевтического рынка России определенно находится на стадии преобразований, связанных не только с необходимостью трансформации фармацевтических дистрибьюторских компаний в оптовые распределительные центры фармацевтической продукции, но и с появлением и развитием сети «аптек оптовых цен», так называемых «дискаунтеров», которые станут

фундаментальной проблемой для функционирования как аптек стандартного формата, так и предприятий оптового звена. В связи с этим актуальность и целесообразность темы исследования очевидна. Целью исследования является идентификация факторов и перспектив совершенствования логистической деятельности фармацевтических дистрибьюторов в современных условиях.

На данный момент крупные аптечные сети развивают политику предоставления низких (оптовых) цен на реализуемые населению лекарственные препараты. В перспективе такие аптечные сети планируют перейти на прямые поставки от производителей лекарственных препаратов, минуя дистрибьюторов как оптовых посредников. В таком случае могут быть востребованы только логистические функции дистрибьютора. Таким образом, дальнейшее развитие дистрибьюторских компаний и неизбежность трансформационных процессов в фармацевтической цепочке поставок очевидна, ибо комплекс различных социальных, экономических, рыночных и нерыночных, административно-правовых, международно-интеграционных факторов, воздействуя на механизмы функционирования цепочки поставок фармацевтической продукции, определяют изменения в данной системе.

Сейчас растет численность производителей лекарственных средств, которые выбрали стратегию на модернизацию производственных мощностей и переход на стандарты GMP. В определении вектора трансформации главными факторами являются процессы концентрации, диверсификации и интеграции фармацевтической продукции на рынке. В системе распределения фармацевтической продукции за счет данных процессов повышается социальная значимость цепочки поставок, так как она основывается на изменениях во взаимоотношениях между ее участниками.

На преобразование системы распределения фармацевтической продукции все больше влияет ускорение научно-технического прогресса и значительное усиление роли инновационной компоненты в

фармацевтической отрасли. Выход на новый уровень функционирования данной системе будет возможен посредством трансформации и одновременным изменением своей организации. Процесс трансформации функции дистрибьюторов как специализированных фармацевтических логистических операторов должен проходить плавно, формируя целостность системы распределения, посредством постепенного преодоления возникающих барьеров. Данная трансформация должна представлять собой процесс саморазвития логистической системы распределения фармацевтической продукции, источник которого заключен в самой системе. У дистрибьюторов уже имеется своя система работы в цепочке поставок фармацевтической продукции, опыт в прогнозировании конъюнктурных показателей развития рынка, опыт управления товарными запасами, а также наличие собственной транспортно-складской инфраструктуры. Фармацевтические дистрибьюторы не выходят на рынок впервые, так что кардинальных преобразований во всей своей деятельности не требуется, что предопределяет безболезненность трансформационных процессов в дистрибьюторском сегменте.

Преобразование сложившейся цепочки поставки, не предполагает полного исключения дистрибьюторской организации, а соответственно и полного исключения ее наценки из конечной розничной цены препаратов. Оставшаяся часть дистрибьюторской наценки будет включена в конечную стоимость, так как трансформированные на основе аккумуляции полного цикла логистического сопровождения процесса товародвижения продукции дистрибьюторы будут привлекаться и использоваться в качестве специализированного логистического оператора. На сегодняшний день количество специализированных фармацевтических логистических операторов на отечественном рынке мало, а региональные логистические центры не способны удовлетворять потребности рынка по условиям хранения и оказания полного комплекса логистических и сопутствующих

услуг. Следовательно, фармацевтические дистрибьюторские компании с расширенными функциями смогут осуществлять не только комплексную операционно-логистическую деятельность, но и разрабатывать оптимальные логистические схемы движения материальных и сопутствующих потоков и интегрировать множество логистических функций с консультационными правовыми услугами, способствующими эффективному содействию клиентам в осуществлении внешнеторговых операций.

В качестве специализированного фармацевтического логистического оператора дистрибьютер будет нацелен как на выполнение функций дистрибуции, способствующих продажам фармацевтического производителя, так и на повышение уровня логистического обслуживания организаций розничного сегмента. При расширении и концентрации функций на логистической составляющей фармацевтическому дистрибьютору важно учитывать, что отсутствует необходимость создания новой структуры взаимодействия аптечных организаций и производителя в части осуществления заявок на поставку. После трансформации аптечное учреждение не будет заключать соответствующие договоры с производителями, заявки будет принимать также дистрибьютор. Этим объясняется нецелесообразность элиминации дистрибьюторских компаний из цепочки поставок фармацевтической продукции. Учитывая, что одна аптека работает с несколькими производителями, а один производитель с несколькими аптеками, поставки будут осуществляться производителем непосредственно дистрибьютору на хранение, переукомплектование и распределение препаратов по региону в соответствии с заявками аптечных организаций, сформировав тем самым единый интегрированный центр заказов, где осуществляется движение информационных потоков относительно заказа, фармацевтический дистрибьютор с расширенными логистическими функциями выступает интегрирующим звеном в осуществлении централизованного заказа и централизованной поставки

фармацевтических препаратов с возможностью непрерывного контроля цепочки поставок. Крупные фармацевтические производители будут все больше прилагать максимальные усилия для установления длительных договорных отношений с региональными дистрибьюторами, которые могут предложить расширенный перечень логистических услуг.

Проведенные в статье факторы и тенденции развития фармацевтического рынка России и дистрибьюторского сегмента цепочки поставок позволяет констатировать, что развитие фармацевтических дистрибьюторов в России во многом зависит от грамотно спланированной и выстроенной сетевой структуры цепочки поставок фармацевтической продукции и последующего эффективного и рационального управления, с учетом логистических принципов, сетью филиалов. Таким образом, трансформационные процессы в цепи поставок фармацевтической продукции диктуют необходимость совершенствования логистической деятельности и концентрации на оказании логистических услуг, осуществляемых фармацевтическими дистрибьюторами, и, тем самым выполняя не только функции дистрибуции фармацевтической продукции, но и функции специализированного фармацевтического логистического оператора, что приведет к преодолению аспектов сопротивления переменам и способствует становлению и дальнейшему развитию всего фармацевтического рынка России в новом направлении.

Использованные источники:

1. Павлов А.В. Применение логистических информационных систем организациями в условиях современной экономики // Academy. – 2016.
2. Файзрахманова Е.В. Управленческие решения в условиях маркетингово-логистического взаимодействия / Е.В. Файзрахманова, А.О. Безматерных // "Вопросы современной науки": коллект. науч.

монография; [под ред. Н.Р. Красовской]. - М.: Изд. Интернаука, 2020. Т. 54.

3. Evstratov, A. V. Pharmaceutical market of Russian Federation the main structural parameters of development in the years 2001–2013 // Modern technologies of management. — 2015. — № 2 (50).