

**К вопросу о логистической составляющей развития филиальных сетей  
фармацевтических дистрибьюторских компаний в ЮФО**

**Халатян Севак Грачикович**

**к.э.н., ст. препод. кафедры Коммерции и логистики**

**Ростовского Государственного Экономического Университета (РИНХ)**

**E-mail: sevosarm@mail.ru**

В статье проанализированы актуальные вопросы функционирования фармацевтических дистрибьюторских компаний в регионе, посредством инструментариев логистики. Выявлены логистические факторы функционирования филиалов национальных дистрибьюторов в ЮФО, даны рекомендации по использованию логистики в работе дистрибьюторских сетей на региональном фармацевтическом рынке.

**Ключевые слова:** дистрибьютор, фармацевтический рынок, оптовое звено, Южный Федеральный Округ, издержки, транспортировка, логистика.

В современных условиях, на наш взгляд, одним из определяющих факторов успешной деятельности оптовых фармацевтических структур является грамотная реализация рациональной сбытовой дистрибьюторской сети фармацевтическими дистрибьюторскими компаниями.

Актуальность данной темы вполне очевидна, ибо грамотно выстроенная логистическая система распределения фармацевтической продукции в регионах является релевантной составляющей в качественном и бесперебойном обеспечении лекарственными препаратами население. На сегодняшний день в ЮФО структура фармацевтического рынка такова: производители, оптовики, дистрибьюторы (региональные и федеральные), розничный сегмент,

госзаказчики. Все крупные федеральные дистрибьюторы имеют разветвленные сети в регионах страны. В качестве основных логистических параметров при планировании организации филиальной сети, дистрибьюторов интересуют: наличие транспортно-экспедиторских компаний в регионе, особенности ценообразования на складские помещения, арендные ставки и тарифы, и наличие развитой логистической инфраструктуры в регионе. Целевая ориентация дистрибьюторских компаний при создании новых филиалов должна быть направлена на расширение рынков сбыта и усиление контроля движения материальных, финансовых и информационных потоков в цепочке поставок фармацевтической продукции, с учетом того, что спрос на фармацевтическую продукцию является массовым, и закономерно требует наличия контролируемой разветвленной дистрибутивной сети.

Важно принять во внимание тот факт, что расширение дистрибьюторской сети, посредством открытия новых филиалов и складских комплексов неминуемо влечет за собой как уменьшение издержек на транспортировку, и увеличение складских издержек по хранению и складской обработке, так и обратный процесс. Свои филиалы в ЮФО имеют такие федеральные дистрибьюторы как: ЗАО «СИА Интернейшнл», «ЦВ» Протек», и другие национальные дистрибьюторы. Эффективная дистрибуция фармацевтической продукции является именно той пограничной областью, в рамках которой, с одной стороны, должны быть максимально удовлетворены потребности аптечных учреждений, госпитального сектора, а с другой, учитывая, что на этом этапе формируется добавленная стоимость, непрерывно осуществляться работа по снижению логистических затрат.

Одной из главных задач функционирования дистрибьюторской сетевой структуры является интегрированное управление логистическими функциями и операциями продвижения фармпродукции и сопутствующими логистическим сервисом от фармпроизводителей до розничного сектора, и конечного потребителя (пациента). И здесь вполне актуальным является реализация программы динамического мониторинга дистрибьюторскими организациями за

функционированием собственной филиальной сетью, и определение показателей оценки функционирования дистрибьюторской сети цепочки поставок фармацевтической продукции (адаптировано автором) [3]:

❖ Функционирование цепи поставок в процессе доставки фармацевтической продукции:

- доставка в необходимое место назначения;
- доставка в определенный промежуток временного интервала и точно в срок;
- без дефектуры в поставках;
- соответствующий ассортиментный перечень препаратов строго по заказу;
- надлежащий предметно-количественный учет лекарственных препаратов;
- выполнение графиков доставки в аптеки;
- минимальные сроки исполнения заказа;
- длительность логистических циклов (в том числе: время на формулировку заказа и его оформление в установленном порядке; время на доставку или передачу заказа производителю; время выполнения заказа дистрибьютором, включая время ожидания постановки заказа на выполнение; время выполнения заказа, складывающееся из технологического времени, времени межоперационных простоев).

❖ Способность элементов транспортной, складской и информационной инфраструктуры логистики обеспечивать конкурентные преимущества филиала фармацевтической дистрибьюторской компании:

- производительность складского подъемно-транспортного и технологического оборудования;
- производительность транспортных средств;
- производительность и пропускная способность информационной системы;
- показатели эффективности использования складских площадей;

- количество перевалок грузов;
- уровень механизированности труда (процентное отношение затрат механизированного труда к общей трудоемкости);
- уровень механизированности торгово-технологического процесса;
- прилагаемый объем работ по переработке грузов;
- показатель удельного складского грузооборота;
- коэффициент средней нагрузки, приходящейся на 1 кв. м. складской площади.

❖ Затраты, связанные с логистическими операциями в цепи поставок фармацевтической продукции:

- совокупные затраты в объеме продаж препаратов;
- общие затраты на управление цепочкой поставок;
- коэффициент оборота активов, ресурсоотдача; (отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости активов)
- затраты, связанные с управлением рециклингом фармацевтической продукции в цепочке поставок;
- издержки на комплектование и отправку заказов покупателям.

❖ Показатели результативности деятельности и функционирования дистрибьюторской филиальной структуры:

- уровень обслуживания клиентов;
- клиентская база (расширение и сохранение базы, лояльность клиентов);
- увеличение потенциальной зоны реализации фармацевтической продукции и присутствия дистрибьютора.

Таким образом, использование данного расширенного перечня показателей, предназначенных для динамического мониторинга дистрибьюторскими организациями за функционированием собственной филиальной сетью, а именно: показатели функционирования цепи поставок фармацевтической продукции; оценки функционирования элементов транспортной, складской и информационной инфраструктуры дистрибьюторской сети цепочки поставок; может быть положено в основу синтеза технологий комплексного логистического обеспечения потоково-процессного движения фармацевтической продукции в трансформирующейся цепочке поставок, основываясь на рационализации технологического процесса с применением прогрессивных схем механизации, с использованием современного подъемно-транспортного и технологического оборудования [2].

Крайне важное значение на сегодняшний день имеет, соблюдение жестких требований к таким системам логистики, как складские комплексы, транспортировка, информационное обеспечение, современных технологических стандартов качества фармпродукции распределения в цепочке поставок, продиктовано необходимостью сохранения здоровья пациентов и обеспечения минимизации дефектуры продукции, что является важнейшей составляющей при формировании хороших взаимоотношений между дистрибьюторскими компаниями и аптечными структурами и госпитальным сектором.

Таким образом вполне очевидно, что грамотная организация и контроль технологических процессов в цепочке поставок фармацевтических препаратов, образует фундаментальную основу обеспечения сохранности препаратов и способствует реализации и доставке грузов в необходимом комплекте, с максимальной скоростью доставки, отвечающий оптимальным параметрам по скорости выполнения операций с минимальными затратами, и обеспечением достойного уровня логистического сервиса клиентам компании, учитывая что это социально-значимый рынок, и «социальная приоритетность регионального рынка фармацевтической продукции сочетается с низкой эластичностью

спроса» [2]. Ни для кого не секрет, что только исключительная гибкость и способность к совершенствованию цепочка поставок (или система распределения) способна наиболее адекватно и полно удовлетворить потребности всех участников цепочки поставок фармацевтической продукции, что в определенной степени актуально для нашей страны, с ее большими расстояниями и многочисленными регионами.

И таким образом, от грамотно выстроенной дистрибьюторской сети цепи поставок фармацевтической продукции и последующего эффективного и рационального управления сетью филиалов будет во многом зависеть устойчивое развитие дистрибьюторской сети на фармацевтическом рынке других стран и регионов [1].

Резюмируя подчеркнем, что с нашей точки зрения, функционирование региональных дистрибьюторских компаний должно основываться на синхронизации материальных потоков и обеспечении мониторинга логистических операций в процессе транспортно-складской переработки потоков (грузов), с целью минимизации количества препаратов с дефектами, при поставках в аптечные организации.

### **Библиографический список**

1. Халатян С. Г. Трансформация цепей поставок в логистической системе дистрибуции фармацевтической продукции (на примере ЮФО). Автореф. дисс. к.э.н./ Халатян С. Г. Ростов-на-Дону, 2013, с. 18-20.
2. Евстратов А. В. Динамика основных структурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации: тенденции и перспективы [Текст] / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // Молодой ученый. - 2014. - №18. - С. 357-362.
3. Смирнова Е. А. Учебное пособие: УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК. – СПб.: Изд-во: СПбГУЭФ, 2009. – 120 с.

**To the question about the logistics component of the development of branch networks of pharmaceutical distribution companies in the SFD**

**Khalatyan S. G.**

**Candidate of Economic Sciences, senior lecturer of the Department of  
Commerce and logistics**

**Rostov State University of Economics**

**E-mail: sevosarm@mail.ru**

**Abstract.** The article analyzes the actual problems of the pharmaceutical distribution companies in the region, through tools logistics. Identified logistical factors functioning branches of the national distributors in the SFD, offered to recommendation on the use of logistics in distribution networks at the regional pharmaceutical market.

**Keywords:** distributor, pharmaceutical market, Southern Federal District, costs, transportation, logistic.