

УДК 658.7:615.1

## ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

*Воронов А.В., Андреева И.Н.*

*Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал ГБОУ ВПО  
Волгоградского государственного медицинского университета  
Министерства здравоохранения РФ, г. Пятигорск, Российская Федерация*

**Резюме.** В работе выявлены особенности осуществления логистической деятельности по регулированию движения лекарственных препаратов от производителя до конечного потребителя на фармацевтическом рынке. Логистика является оптимальным инструментом процессов образования и движения, запасов лекарственных препаратов. Выделены логистические операторы лекарственных препаратов по размеру и территориальному охвату в зависимости от специализации, формы собственности. Внесено понятие социально-значимых логистических услуг и дана характеристика, федеральных, региональных и муниципальных уровней логистических коммуникаций.

**Ключевые слова:** логистика, фармацевтический рынок, дистрибьюторы лекарственных препаратов.

Логистика – наука о планировании, организации, управлении, контроле и регулировании движения материальных, информационных, финансовых и сервисных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя. То есть это понятие связано с функциональным подходом к товародвижению, управлением всеми физическими операциями и активностями, которые необходимо выполнять при доставке товаров от поставщика к потребителю. Кроме того оно включает в себя более широкий подход – помимо управления операциями товародвижения оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а так же интеграцию и гармонизацию интересов

участников процесса товародвижения. Фармацевтическая продукция имеет ряд существенных отличий. Это требует дополнительной классификации запасов необходимой для организации и управления процессом товародвижения фармпродукции. В связи с необходимостью минимизации количества запасов организации и в то же время с целью обеспечения бесперебойности поставок посредством накопления этих запасов необходим поиск инструмента для оптимизации процессов образования и движения запасов. Таким инструментом является процесс логистического управления запасами.

Целью настоящей работы является выявление особенностей логистики в фармацевтической отрасли.

Нами выделены следующие основные типы оптовых фармацевтических компаний, действующих в настоящее время на рынке РФ:

По размеру и территориальному охвату:

- Национальные дистрибьюторы;
- Межрегиональные дистрибьюторы;
- Региональные дистрибьюторы;
- Местные дистрибьюторы.

По наличию или отсутствию специализации:

- Неспециализированные дистрибьюторы;
- Специализированные дистрибьюторы можно разделить на:

1) фармацевтические компании, занимающиеся какими-либо отдельными группами лекарственных препаратов (ЛП);

2) фармацевтические компании, специализированно занимающиеся поставкой продукции одного или нескольких производителей ЛП, включая дочерние компании иностранных производителей ЛП;

3) таможенные склады;

4) фармацевтические компании, специализирующиеся на оказании логистических услуг коммерческим структурам;

5) фармацевтические компании, специализирующиеся на оказании социально-значимых логистических услуг.

– Фармацевтические компании, оказывающие специализированные логистические услуги (в т.ч. социально-значимые) и занимающиеся основной деятельностью как неспециализированные дистрибьюторы.

По форме собственности логистические компании разделяются на:

- Частные фармацевтические компании (ООО, ОАО, ЗАО и т.д.);
- Государственные фармацевтические компании (федеральные и региональные ГУПы, ГП, ГУЗы);
- Муниципальные предприятия (МУПы).

Национальные дистрибьюторы – наиболее значимые участники фармацевтического рынка, от позиции которых зависимы как большинство производителей лекарственных препаратов, так и розничные продавцы – аптеки и аптечные сети. Наиболее крупными игроками являются ЗАО «ЦВ Протек» и ЗАО «СИА Интернейшнл ЛТД» с долями рынка 16,5% и 11,6% соответственно. За ними следуют ЗАО «Катрен», ЗАО «РОСТА» и «Аптека-Холдинг» [3].

К категории межрегиональных дистрибьюторов нами отнесены компании, действующие самостоятельно, а так же через филиалы, представительства и дочерние компании, на территории нескольких субъектов РФ, но не входящие в категорию националов, например «Морон», «Биотехнотроник», «Евросервис».

Региональные дистрибьюторы – работающие на территории одного субъекта РФ, например, ГУП «Мособлфармация», ОГУП «Томский Аптечный склад».

Местные дистрибьюторы – небольшие компании, удовлетворяющие потребности в лекарственных препаратах на уровне одного или нескольких муниципалитетов, например ОАО «Новокузнецкий аптечный склад».

К неспециализированным дистрибьюторам мы относим компании, которые имеют в своем ассортименте самый широкий перечень лекарственных препаратов и парафармацевтической продукции и готовы поставлять практически любой лекарственный препарат в силу давних устойчивых связей с

компаниями-производителями. К этой категории мы относим, в первую очередь, национальных и межрегиональных дистрибьюторов.

Специализированные дистрибьюторы. Таможенные склады специализируются на работе с иностранными производителями на основании агентского договора. Их функция – ввоз в страну, растаможивание, хранение и реализация товара на основании условий, диктуемых им производителями. Благодаря таможенным складам иностранные производители, не имеющие своих дочерних оптовых компаний в РФ, получают канал сбыта продукции, независимый от прямых импортеров. Пример – ЗАО «ОРФЕ», ЗАО «Айтемс». Для небольших дистрибьюторов привлекательность работы с подобными складами в том, что они могут получить лучшие условия от иностранного производителя ЛС минуя крупных отечественных дистрибьюторов, которые крайне неохотно делятся с региональными компаниями скидками, полученными от производителей.

Дочерние компании иностранных производителей – самостоятельно ввозят, растаможивают, хранят и реализуют продукцию своих головных компаний. Могут наделяться самостоятельностью в выборе покупателей и условий поставки. Пример – ООО «Берлин-Хеми».

Отечественные компании, специализирующиеся на продукции одной компании. Как правило, получают эксклюзивные права на продажу в РФ нишевой продукции иностранного или российского фармпроизводителя.

Фармкомпании, специализирующиеся на оказании логистических услуг можно условно поделить на те, которые созданы специально для того, что бы специализированно хранить, транспортировать и т.д. лекарственные препараты и не занимаются реализацией лекарственных препаратов, а так же на те, для которых это один из видов деятельности.

Безусловно, нельзя не отметить возможность специализации оптовых фармацевтических компаний на оказании социально-значимых логистических услуг. Нами выделено 3 уровня оказания социально-значимых логистических услуг на фармацевтическом рынке в РФ:

- федеральный;
- региональный;
- муниципальный.

На федеральном уровне на сегодняшний день нет логистических операторов, оказывающих государству услуги по обеспечению регионов лекарственными препаратами надлежащего качества, сопровождаемыми соответствующими документами, в нужные сроки. Система, на наш взгляд, децентрализована и дезориентирована. Попытка организовать централизованный закуп через Федеральное агентство «Росздрав» закончилась расформированием этого ведомства летом 2008 года. Закупками занимаются несколько ведомств, выдвигающих различающиеся требования к поставщикам и получателям товара. Объединяет их то, что государственные закупки ЛП на федеральном уровне для нужд регионов всегда сопровождаются условием доставки товара выигравшим поставщиком до уполномоченного получателя в субъекте РФ.

Поскольку ниша федерального логистического оператора, оказывающего услуги по социально-ориентированной логистике лекарственных препаратов пуста, мы видим для государства значительные возможности, выражающиеся в повышении уровня экономии государственных средств, выделяемых на лекарственное обеспечение по различным программам, финансируемым из бюджета и внебюджетных фондов через создание нового или привлечения и специализации на этой функции действующего фармацевтического дистрибьютора.

Региональный уровень является наиболее сложным в процессе оказания социально-значимых логистических услуг, т.к. на этом уровне происходит пересечение и смешение потоков товара, документооборота, то есть зачастую одному получателю товара на муниципальный уровень требуется одновременно отправить лекарственные препараты по нескольким, зачастую сходным, направлениям (например, по федеральной и региональной льготам). Кроме того, на уровень руководителей региональных администраций

возложена ответственность за результаты реализации на территории субъекта РФ государственных программ по лекарственному обеспечению граждан.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в РФ на региональном уровне присутствуют фармацевтические логистические операторы, которых условно можно квалифицировать по 4 основным типам.

К первому типу относятся бывшие советские «Фармации» различных уровней (областные, городские, районные) и видов собственности (ГУПы, МУПы, ОАО), существующие преимущественно за счет наличия собственной аптечной сети и (или) сдачи в аренду имеющихся у них помещений, занимающиеся социально-значимой фармацевтической логистикой под давлением вышестоящих органов государственной власти. Эти предприятия не считают выполнение социально-значимых логистических функций основным для себя, как правило, не заинтересованы в совершенствовании технологий, развитии видов и улучшении качества услуг. Имеют возможность обеспечивать логистику наркотических лекарственных препаратов. Характеризуются неразвитостью информационных технологий, низкой интенсивностью труда, частыми сбоями в работе. Пользуются устаревшей материально-технической базой. Персонал, как правило, не мотивирован на качественную работу. Имидж подобного предприятия среди получателей услуг отрицательный.

Ко второму типу относятся созданные в последние годы компании или бывшие советские «Фармации», определившие для себя важность развития направления оказания логистических услуг, в т.ч. социально-ориентированных. Работают, как правило, на уровне субъекта РФ. Заинтересованы в поиске для себя новых рынков, внедрении новых видов услуг, развитии технологий, в т.ч. информационных. Имеют возможность обеспечивать логистику наркотических лекарственных препаратов. Материально-техническая база регулярно обновляется. Сотрудники проходят регулярное обучение, работает система мотивации персонала. Интенсивность труда на должном уровне. Качество услуг высокое, имидж среди получателей услуг положительный.

К третьему типу относятся филиалы национальных дистрибьюторов, которые оказывают услуги социально-ориентированной логистики по договоренности с региональными администрациями, как правило, в тех случаях, когда на региональном уровне нет компаний первого или второго типа. При работе данных логистических операторов возникают проблемы с программным обеспечением, т.к. для всей компании оно стандартизировано и доработка его под требования региона или не возможна, или искусственно затягивается. Кроме того, поскольку именно этот вид компаний наиболее тесно связан с компаниями-производителями лекарственных препаратов (в первую очередь, иностранными), через филиал национального дистрибьютора производители пытаются влиять на администрацию и политику лекарственного обеспечения в регионе. Не имеют возможность обеспечивать логистику наркотических лекарственных препаратов, т.к. не заинтересованы в получении лицензии на данный вид деятельности, не приносящий прибыли. Обладают материально-техническим обеспечением, позволяющим выполнять поставленные задачи частично. Сотрудники обучены, но мотивация персонала на оказание социально-значимых логистических услуг отсутствует в связи со спецификой мотивации филиалов национальных дистрибьюторов только на продажу лекарств. Интенсивность труда высокая. Имидж среди получателей услуг может различаться от негативного до позитивного.

Четвертый тип логистической операторской деятельности – небольшие компании, выполняющие ограниченный ряд функций (например, осуществление логистики только одного-двух направлений лекарственного обеспечения, приносящих максимальную прибыль). Как правило, подобные компании являются «придворными», обладают минимально необходимой материально-технической базой, не заинтересованы и не имеют возможностей развития. Очень редко имеют возможность обеспечивать логистику наркотических лекарственных препаратов, т.к. не заинтересованы в получении лицензии на данный вид деятельности, не приносящий прибыли. Сотрудники низкой квалификации, мотивация персонала на оказание социально-значимых

логистических услуг отсутствует. Интенсивность труда низкая. Имидж среди получателей услуг может различаться от негативного до позитивного.

Муниципальный, низший, уровень может подразделяться, в свою очередь, по 3 типам логистических операторов и 2 типам конечных звеньев логистической цепи, ответственным за передачу лекарственных препаратов гражданам. Это специализированные фармацевтические склады; медицинские организации (МО), имеющие в своем составе больничные аптеки; государственные, муниципальные или коммерческие аптеки.

При этом, функции только хранения и транзита конечным получателям (больницам или аптекам) выполняют фармацевтические склады. МО и аптеки в различных государственных программах могут выступать в качестве конечного получателя лекарственных препаратов, непосредственно передающих их гражданам, имеющим право на получение ЛП по государственным программам.

Особенностью российских дистрибьюторов, достаточно подробно освещенной в специальной литературе, является их активность в сфере вертикальной интеграции, то есть стремление проникнуть в сферу производства лекарств и в сферу розничной торговли. В то время, как большинство российских фармацевтических предприятий находились в постоянном кризисе из-за недостаточного качества управления и не имели возможности привлечения финансовых средств для производственных инвестиций и развития ассортимента, российские оптовики обладали определенными финансовыми ресурсами и смогли или выкупить уже работающие заводы.

Выводы:

Таким образом, приведена типология логистических операторов, работающих в фармацевтической сфере. Специфика их работы отражается особенностью лекарственных препаратов как объекта товародвижения, особенностью структуры фармацевтического рынка и его деления на государственный и коммерческий сегменты, особенностью географии производителей ЛП, в частности иностранных фирм. Предложена



характеристика логистических операторов, работающих на национальном, региональном и муниципальном уровне и выявлены основные проблемы в их деятельности, требующие улучшения.

### **Список литературы:**

1. Воронов, А.В.. Маркетинг и логистика дополнительного лекарственного обеспечения / Журнал ФРКР и ЦМИМ: МАРКЕТИНГ, № 5 (102) – 2008. – С 90-102.

2. Воронов, А.В.. Основы логистической концепции лекарственного страхования населения Кемеровской области / Вестник университета № 11(21). Москва. ГУУ. –2008. – С. 65-73.

3. Воронов, А.В. Применение статистических методов для планирования снабжения сети фармацевтических препаратов / А.В.Воронов, В.И. Воронов, В.А. Лазарев // Вестник университета № 13(23). Москва. ГУУ. – 2008. – С. 55-60.

4. Воронов, А.В. Векторная логистика информационных потоков в дополнительном лекарственном обеспечении (ДЛО) в регионах РФ (на примере Кемеровской области) / Вестник университета № 15(25). Москва. ГУУ. – 2008. – С. 47-56.

5. Воронов, В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневост. Унта, 2003. – 316 с.

**Summary:** In the work there are identified specifics of logistics activities to regulate traffic drugs from producer to the end consumer on the pharmaceutical market. Logistics is the best instrument of processes of formation and movement, drug stocks. Allocated logistics operators drugs in size and territorial coverage, depending on the specialization, forms of property. Introduced the concept of a socially-significant logistics services and the characteristic, Federal, regional and municipal levels logistics communications.

**Keywords:**logistics, pharmaceutical market, distributors of drugs.