

Институт Адама Смита

Российский Фармацевтический форум

19-20 мая 2008 г.

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ

Бахметьев Игорь, Генеральный директор ФАРМАТ

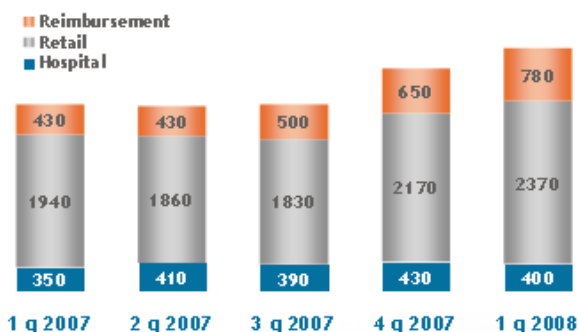
Добрый день, уважаемые господа!

Прежде всего, благодарим организаторов конференции за предоставленную возможность участвовать в обсуждении очень важных вопросов развития фармацевтической отрасли России. Этот форум – значимое событие на рынке.

Мы, прикладные специалисты в области фармлогистики, ощущаем, что рынок находится на стадии осознания необходимости делать бизнес по-новому и, имея мнение о стратегии развития бизнеса производителей, хотели бы поделиться этим с Вами.

Рынок растет невиданными темпами

1 кв. 2008 – 22%



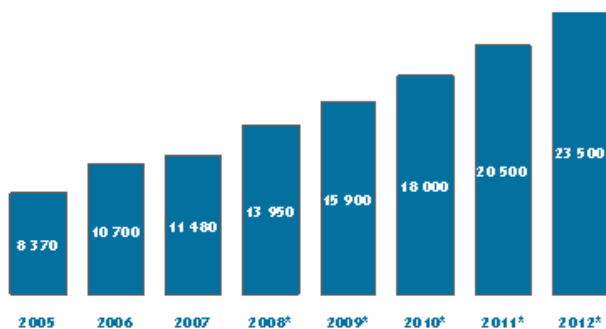
Источник: ЦМИ «Фармаэксперт»

Еще раз хочется отметить, что фармацевтический рынок России растет невиданными темпами. Темп прироста рынка в 1 квартале 2008 г. составил в коммерческом секторе – 23%. Это обусловлено, в целом, крайне позитивными настроениями во всех ключевых отраслях экономики, ростом ВВП, отсутствием для России

последствий кризиса ликвидности. Но главные причины продолжающегося роста рынка ведущие аналитики видят в сфере потребления: люди потребляют больше лекарств и все больше отдают предпочтение более дорогим и качественным препаратам. Это значимые тенденции развития рынка. Мы встали на путь приближения по этим показателям к мировым.

FARMAT

Рынку России еще расти и расти



* Прогноз: ЦМИ Фармаксперт



значимой частью мирового рынка с соответствующими мировым подходами, принципами, тактикой и инфраструктурой.

При этом, фармацевтическому рынку России еще расти и расти. По прогнозам, через 5 лет рынок должен почти удвоиться. Но многие производители не ждут и не «плывут по течению», а уже сейчас заявляют об амбициозных, даже агрессивных планах продаж уже в ближайшие годы.

Многие отмечают, что фармацевтический рынок России становится потенциально значимой частью мирового рынка с соответствующими мировым подходами, принципами, тактикой и инфраструктурой.

Стратегия в России – укрепление позиций



развивают производства, развивают разработку.

За растущим рынком нужно успеть. Растущий рынок нужно стимулировать более быстрым собственным развитием. Поэтому, стратегия многих ведущих производителей на Российском рынке – укрепление позиций и увеличение рыночной доли. В процессе своей работы мы видим это в том, то производители активно развивают свою инфраструктуру – открывают дочерние предприятия, открывают Распределительные Центры,

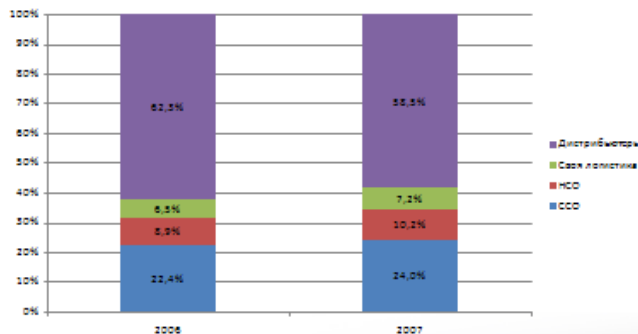
Чтобы успеть за растущим рынком, и даже опередить его, нужно быть эффективным.

Мы видим эти процессы, оказывая услуги по предоптовой подготовке товара к распределению на территории России. Мы открыли для себя этот сегмент около 2 лет назад и видим его бурное развитие. Предоптовая подготовка включает в себя весь спектр услуг от производственной площадки до распределительного центра аптечной сети. Это консолидация произведенных грузов, сопровождение импорта и таможенное оформление в случае поступления с зарубежных производственных площадок, надлежащее хранение и обработка продукции, экспедирование до региональных распределительных центров. Сейчас эти услуги оказывают неспециализированные логистические операторы, дистрибуторы и специализированные логистические операторы, такие как ФАРМАТ.

Что есть сейчас?

Распределение долей в этом сегменте выглядит следующим образом. Более половины импортируемой продукции в натуральном выражении осуществляется дистрибуторами.

Предоптовая подготовка Доли импорта



Источник: БД «Импорт ЛС» ЦМИ «Фармаэксперт»

Анализ 30 ведущих производителей, импортирующих свою продукцию показал, что только

6, 20%, импортируют через свое дочернее предприятие всю продукцию. 11 же производителей, около

Доля импорта ТОП – 30 производителей по импорту

Импорт через ДП	2007
100%	7
более 50%	6
менее 50%	11
≈0%	6

Мы понимаем, что в ближайшие годы этот сегмент претерпит существенный рост.

А что с инфраструктурой?

Распределительная инфраструктура (отраслевая инфраструктура) сейчас представляет собой разрозненную совокупность объектов, лучшие из которых, как по объему, так и по качеству, принадлежит дистрибуторам. Все, что не принадлежит дистрибуторам, либо низкого качества, либо низкого соответствия фармацевтическим стандартам. Это в целом, не позволяет производителям абсолютно управлять цепочкой поставок.

Какие мы видим тенденции в части сегмента предоптовой подготовки товара, связанной с импортом:

1. Открытие дочерних предприятий на территории России
2. Олигополизация импорта через дочерние предприятия.

Это проявление тенденции укрепления позиций производителей в России.

Стратегия укрепления позиций производителей на территории России требует иной, развитой, инфраструктуры, иного подхода к развитию товарораспределения.

Инновационная стратегия развития фармацевтического рынка, как отражение инновационности стратегии всей экономике должно проявляться не только в разработке инновационных препаратов, но и в развитии инфраструктуры. Увеличение производительности, или повышение эффективности - основной резерв здорового развития компаний



Интегрируясь в экономическое мировое сообщество, необходимо соответствие инфраструктуры мировым стандартам. Мировые стандарты в нашем деле это – складские комплексы, оснащенные современными системами обеспечения безопасности и сохранности качества продукции – СМК (GMP). Это использование высоких технологий, в том числе в сфере автоматизации и

информационного обмена с использованием современных систем класса WMS, это использование последних логистических технологических решений. Это определенная ментальность менеджмента и персонала, направленная на высокое качество оказываемых услуг и нацеленная на обслуживание.

Выбор производителя достаточно прост и не отличается многообразием.

Выбор производителя

- Оставить «как есть»
- Развить собственную инфраструктуру
- Передать распределение на аутсорсинг



Передача подготовки продукции к распределению на аутсорсинг, однозначно, позволит повысить эффективность посредством

Прежде всего, концентрации производителя на разработке и продвижении инновационных препаратов, оптимизации своих бизнес-процессов, в том числе снижения затрат на распределение, обеспечения достаточных запасов для роста продаж, улучшения качества отношений с клиентами, изменения качества отношений и развития прямых отношений с аптечными сетями, сокращения сроков поставок конечным потребителям.

Реализации такой стратегии – это мировая практика.

ФАРМАТ – современный инструмент реализации данной стратегии

Преимущества аутсорсинга

- Концентрация на разработке и продвижении
- Повышение удовлетворенности клиентов
- Оптимизация цепочки поставок



Прогнозы развития сегмента предоптовой подготовки:

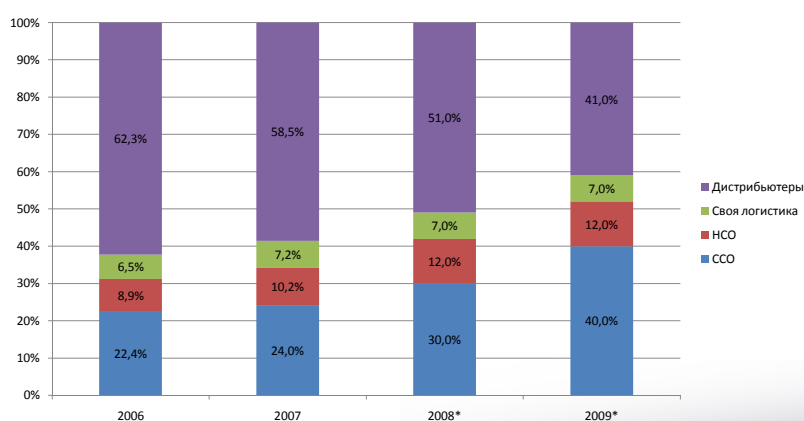
Прогноз динамики доли импорта ТОП – 30 производителей по импорту

Импорт через ДП	2007	2009*
100%	7	15
более 50%	6	10
менее 50%	11	5
0%	6	0

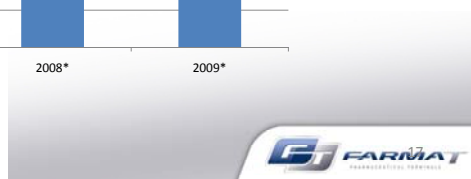
* Прогноз: ФАРМАТ



Предоптовая подготовка Прогноз динамика долей



* Прогноз: ФАРМАТ



Растущий и при этом, в основном, очень схожий с мировыми рынками, фармацевтический рынок России требует качественно новых инфраструктурных решений, соответствующих мировым стандартам, для эффективного развития бизнеса.

Спасибо за внимание!