

Дистрибьюция фармпрепаратов в Украине. Тенденции развития



История вопроса

- 2002-2008 гг.
 - Быстрый рост и привлекательность рынка (>25%, 47 млн.)
 - Рост качества сервиса и концентрация
 - Высокая конкуренция – низкая прибыльность
- 4Q 2008
 - Нестабильность цен
 - Сужение и нестабильность ассортимента
 - Девальвация гривны - валютные риски
 - Девальвация гривны - потери оборотных средств
 - Сокращение банковского кредитования
 - Государственное регулирование

Ситуация нормализовалась в декабре 2008 г. - феврале 2009 г.

- Государственное регулирование приведено в соответствие экономическим реалиям
- Производители взяли на себя валютные риски и усилили кредитование отрасли
- Дистрибьюторы улучшили управление запасами и дебиторской задолженностью

Момент истины

- Кризис показал, что каждый должен заниматься тем, в чём максимально компетентен
- *Ключевая компетенция розницы – привлечь покупателя: месторасположением, ассортиментом, акциями, ценами*
- *Ключевая компетенция дистрибьюторов – в срок, в надлежащих условиях и максимально эффективно доставить то, что заказано и туда, куда заказано*

Перемещение функций

- Создание заказов закупки, управление запасами
- Хранение в специальных условиях
- Ценообразование
- Управление валютными рисками
- Сбор заказов
- Отбор заказов
- Доставка
- Кредитование
- Сбор дебиторской задолженности
- Трансляция маркетинговых акций производителей
- Управление запасами розницы и создание заказа закупки
- Хранение запасов для розничных сетей и поточечная доставка

Функции дистрибьютора и логиста

- Создание заказов закупки, управление запасами
- Хранение в специальных условиях
- Ценообразование
- Управление валютными рисками
- Сбор заказов
- Отбор заказов
- Доставка
- Кредитование
- Сбор дебиторской задолженности
- Трансляция маркетинговых акций производителей
- Управление запасами розницы и создание заказа закупки
- Хранение запасов для розничных сетей и поточечная доставка

Основные тенденции на 2010 - 2011 гг.

1. Рост рынка. Консолидация, укрупнение дистрибьюторов
2. Дальнейшее обострение конкуренции - повышение эффективности путём инвестиций в софт, оборудование
3. Покупка производителями не полного «пакета» услуг дистрибьютора.
 1. *Ценообразование*
 2. *Хранение*
 3. *Управления валютными рисками*
 4. *Управление запасами*
4. Перенос части функций от розницы к дистрибьюторам
 1. *Поточечная доставка и хранение*
 2. *Управление запасами аптек*
5. Усиление кредитования со стороны производителей

