

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.90.80.149

Кононов Андрей Николаевич

Российская таможенная академия (филиал в г.Ростов-на-Дону)

Ростовский государственный университет путей сообщения

Кризис фармдистрибуции: факторы деформации условий контрактации в товаропроводящей логистической цепи рынка

Аннотация. Возрастание рисков закупки материально-технических ресурсов фармацевтическими компаниями, нестабильность и удорожание логистики привели к ужесточению условий отгрузки в оптовое звено, которое вынуждено страховать риски и переносить это в цену продукции. Рост стоимости пополнения оборотного капитала дистрибуторов также увеличил давление на рентабельность продаж, что привело к критическому снижению экономической эффективности оптовых продаж небольших компаний в товаропроводящей цепи рынка. В статье автор расширяет эмпирическое поле анализа факторов и условий, обосновывает потребность в диверсификации оптового бизнеса на фоне снижения маржинальности и вызванного им усиления асимметрии товарно-сбытовой кооперации с аптечным звеном, потери рыночной устойчивости фармдистрибуторов, источником которой выступает изменение условий контрактации с производственным звеном.

Ключевые слова: оптовая торговля, фармдистрибутор, аптеки, товаропроводящая цепь, товарно-сбытовая кооперация, условия контрактации, кредит, рентабельность.

Kononov Andrey Nikolaevich

Russian Customs Academy (branch in Rostov-on-Don)

Rostov State University of Railway Transport

Pharmaceutical distribution crisis: factors of contract conditions deformation in the market's commodity distribution logistics chain

Abstract. Increased risks of procurement of material and technical resources by pharmaceutical companies, instability and rising costs of logistics have led to tightening of conditions of shipment to the wholesale link, which is forced to insure risks and transfer this to the price of products. The growth of the cost of replenishing the working capital of distributors has also increased the pressure on sales profitability, which has led to a critical decrease in the economic efficiency of wholesale sales of small companies in the market distribution chain. In the article, the author expands the empirical field of analysis of factors and conditions, substantiates the need for diversification of the wholesale business against the background of a decrease in marginality and the resulting increase in the asymmetry of commodity and sales cooperation with the pharmacy link, the loss of market stability of pharmaceutical distributors, the source of which is a change in the terms of contracting with the production link.

Key words: wholesale trade, pharmaceutical distributor, pharmacies, distribution chain, commodity and sales cooperation, contracting conditions, credit, profitability.

Институциональная структура фармацевтического рынка многие годы опиралась на развитие дистрибуции, которая составляла основу организации процесса лекарственного обращения.

Именно оптовое звено определяло законы функционирования рынка, обеспечивало плотную связку фармацевтической промышленности с аптеками.

В современный момент рыночное ослабление оптового звена требует выработки новых моделей и форматов взаимодействия звеньев в товаропроводящей цепи, в структуре которой любая ориентация на демпинг и сиюминутную выгоду означает проигрышные стратегии, которые не имеют долгосрочной рыночной перспективы.

Проведем анализ основных тенденций и условий, в которых происходит современная трансформация оптового звена фармрынка.

Снижение рыночной доли части оптовых компаний, а также банкротство отдельных дистрибуторов являются индикатором кризиса оптового звена. Для части компаний характерна неплатежеспособность, большая кредиторская задолженность и в целом финансовая неустойчивость, что значительно ослабило отечественную фармдистрибуцию, очищение которой от слабых компаний еще не закончено.

Широкополосное давление различных факторов на рентабельность фармдистрибуции требует поддержания ее финансовой устойчивости (табл. 1). Это означает покрытие убытков новыми источниками доходов за счет диверсификации торгового бизнеса.

Таблица 1 – Факторы дестабилизации оптового звена фармацевтического рынка

Фактор	Характер воздействия
Волатильность валютных курсов	Колебания валютных курсов вызывают изменение объема продаж, динамика которого имеет более широкий разброс в коммерческом сегменте рынка по сравнению с госзакупками.
Сложность международной логистики	Перестроение маршрутов и схем логистики трансграничных импортных поставок ЛП увеличивает логистическую нагрузку на оптовое звено и логистических операторов
Рост издержек, в т.ч. из-за удорожания банковского кредитования	Ужесточение условий товарного кредитования из-за изменений в логистике и удорожания пополнения оборотного капитала для фармацевтических производителей транслируется вниз по цепи к дистрибуторам и далее к розничному звену, что повышает издержки контрактации увеличивая давление доходность всех звеньев цепи.
Модель ценового регулирования на препараты перечня ЖНВЛП	Это создает ограничение в выпуске отдельных позиций ЛП с высоким уровнем экономики затрат, что создает отрицательную рентабельность на этапе производства препаратов
Демпинг	В условиях агрессивного роста аптечного ритейла демпинг на уровне отдельных звеньев цепи отражает процесс низкодифференцированной конкуренции моделей развития розничного звена, растущее давление на доходность которого ограничит возможности экстенсивного расширения сетей, который должны искать резервы увеличения прибыли внутри (операционная эффективность, управление ассортиментом, производительность труда)

Именно диверсификация через развитие других смежных направлений выступает инструментом стабилизации оптового звена.

Так, часть оптовиков предлагают дополнительные услуги: помощь во взаимодействии с системой маркировки, предоставление складских площадей производителям и т.д. [1].

Другое направление это выход в соседние сектора фармрынка, прежде всего, аптечную розницу.

Аптечная сеть под дистрибутором — достаточно распространенная в мировой практике модель фармрынка, обеспечивающая оптовой компании расширение рынка сбыта [5, С.48-49].

Развитие этой модели может сопровождаться накоплением внутренней структурной асимметрии, когда две структуры одного собственника вступают в конфликт интересов. Этот эффект часто воспроизводится как в России, так и в других странах в формате функционирования вертикально интегрированных холдингов.

С одной стороны, если одна и та же компания собирает и оптовую, и розничную наценку, это увеличивает общую маржинальность бизнеса. С другой стороны, органичное сопряжение

данных направлений предполагает конфликт интересов розничного и оптового звена, поскольку в этой паре один участник рынка выступает продавцом, а другой покупателем.

Этот пример подчеркивает тот факт, что в чистом виде вертикальной интеграции, как правило, не существует. В фармацевтической отрасли имеют место внешние взаимодействия даже в глубоко интегрированных вертикальных структурах. Один из примеров, это «потребность аптечного ритейла в массе специализированного ассортимента, обеспечивать поставки которого материнской оптовой компании элементарно неинтересно, не говоря уже о финансовых и логистических вопросах» [1].

Другое направление диверсификации это развитие онлайн-аптек, которое в современных реалиях рынка плотно пересекается с работой розничного сегмента.

Диверсификация оптового бизнеса является следствием снижения рентабельности опта и стремительной консолидации аптечной розницы. Как итог, фармдистрибуторы пытаются расширить способы заработка дополнительной прибыли и усиливают каналы инфраструктурного доступа к потребителю за счет развития самостоятельной розницы, что обеспечивает им гарантированный сбыт и дополнительную маржу.

Как итог, функциональное расширение опта выводит его в поле маркетинга, которым сегодня занимаются фактически все звенья товаропроводящей цепи, тогда как данное направление является прерогативой и зоной ответственности, прежде всего, производителя. Происходит функциональное пересечение в работе звеньев цепи доставки лекарственных средств, при котором все хотят быть всем: «аптека — складом и производством, оптовик — производителем, ассоциацией, маркетинговой единицей, онлайн-площадкой и аптечной розницей» [1].

Потребность в диверсификации оптового бизнеса на фоне снижения маржинальности и вызванного им усиления асимметрии товарно-сбытовой кооперации с аптечным звеном связана с потерей рыночной устойчивости фармдистрибуторов, источником которой выступает изменение условий контрактации с производственным звеном. Рост давления на производственные площадки с начала пандемии 2020 г. был опосредован перестроением логистических моделей поставок субстанций, материалов, упаковки, оборудования и оснастки.

«Возросшие риски, вызванные закрытием либо банкротством поставщиков, удорожанием транспортировки, усиливающимся санкционным давлением, валютной волатильностью, поставщики названной продукции пытаются покрывать за счет изменения экономических параметров, полностью или частично переводя своих партнеров-фармпроизводителей на предоплатные условия, а также путем увеличения себестоимости» [1].

В среднесрочной ретроспективе поставки продукции со стороны фармацевтической промышленности осуществляются с предоставлением длительных отсрочек платежа (товарного кредита). В рамках сложившейся модели товарно-сбытовой кооперации производственные компании выступают в роли «товарных банков», которые кредитуют торговое звено, пополняя его оборотный капитал. Поскольку экономическое состояние, рыночная позиция, масштабы производства и его продуктовая диверсификация не являются одинаковыми в разрезе отдельных бренд-поставщиков, предоставление товарного кредита для отдельных компаний становится серьезным бременем.

В условиях локализации мощностей и развития процессов импортозамещения отечественная фармацевтическая промышленность пополняет свои оборотные средства за счет классического фондирования бизнеса,

Ставка рефинансирования ЦБ РФ в размере 16% и выше ограничивает возможности кредитования производителей. Для наиболее слабых фармкомпаний данный способ управления оборотным капиталом становится практически неподъемным.

По товаропроводящей цепочке это автоматически ограничивает возможности кредитования дистрибуторов, которые транслируют это ограничение вниз нисходящему звену, ужесточая условия отпуска лекарств в аптечную розницу.

Производители сокращают отсрочку платежа либо используют факторинг, что давит на рентабельность и ограничивает возможности сохранения дистрибуторами «мягких» условий работы с аптечной розницей.

Таким образом, высокая стоимость привлечения оборотного капитала, наблюдаемая фактически с начала пандемии и поддерживаемая геополитическими рисками геоэкономической фрагментации рынков и нарушения цепочек снабжения фактически истощила финансовую устойчивость всех участников рынка. Это увеличило риски и издержки отраслевых компаний, резервы результативного снижения которых пока не найдены.

Стабилизация процессов товарно-сбытовой кооперации в современных условиях требует развития партнерских отношений, взаимного учета интересов сторон на основе развития сотрудничества и взаимопонимания всех участников товаропроводящей цепи рынка.

Понимание риск-факторов и эффектов их сквозного распространения в цепи позволяет оценить реальную природу механизма современной дестабилизации фармрынка, система товароснабжения которого должна быть удержана от срывов, подобных банкротству дистрибуторов «ПрофитМед» и «Годовалов» в 2023 г.

Институционально-рыночная трансформация опта и дублирование функций отдельными звеньями приводит к различным разнонаправленным эффектам. С одной стороны, это повышение рыночной устойчивости оптового звена за счет большей маржинальности, которую дает диверсификация. С другой стороны, растущее давление на малую фармацевтическую розницу в условиях нового рыночного расклада, в котором выигрывает сильнейший и крупнейший.

Ужесточение условий взаимодействия со стороны опта ослабляет положение малых предприятий в фармации, которым все сложнее конкурировать с эффективно организованным сетевым бизнесом. Это стимулирует организационную пересборку неструктурированной розницы в ассоциации, которая позволяет консолидировать усилия независимых аптек для выживания.

Несмотря на то, что найденное решение является понятным, силу и долговечность рыночной обороны аптечных ассоциативных объединений просчитать крайне сложно.

Кроме того, менее предсказуемой остается результирующая структура фармацевтического рынка в рамках локаций, где закрытие единичных и мелкосетевых аптек не имеет рыночной привлекательности для крупного фармритейла с экономической точки зрения, что ставит под угрозу доступность лекарственной помощи населению как основную составляющую и результат преобразования рынка.

Дестабилизация производства как первоисточника снабжения, удорожание стоимости фондирования, растущая консолидация аптечной розницы формируют непростую результирующую рынка, которая «работает» на экономическое ослабление оптового звена. В попытке восстановить свой рыночный «статус-кво» дистрибуторы реализуют стратегии диверсификации, которые позволяют поддержать рентабельность и устойчивость работы, но не обеспечивают кардинального изменения действующей модели лекарственного обращения, центральным звеном которой традиционно выступает дистрибуция.

Фармопт как центральное и срединное звено товаропроводящей цепи, выполняет стабилизирующую и интегрирующую функцию посредника между фармпроизводителем и аптекой. Его дальнейшее укрепление потребует пересборки данной модели, в которой следует сохранить все лучшее, и постараться исключить элементы, отрицательно влияющие на главную задачу — доступность фармацевтической помощи населению в условиях рынка.

Естественно-эволюционная трансформация отечественного фармацевтического рынка не должна сопровождаться девальвацией социальной ориентированности фармбизнеса, который увеличивая прибыль должен выстраивать гармоничные партнерские отношения с аптеками, устанавливая клиенто-ориентированные правила отпуска товара и ограничивать накопление асимметрии распределения рыночной власти в цепях поставок фармацевтического рынка.

Диверсификация как системный ответ на ухудшение экономических параметров товарно-сбытовой кооперации в отрасли может столкнуться с продолжающимся процессом

консолидации в аптечном сегменте, растущая рыночная власть и охват рынка которым могут существенно ослабить позиции самих дистрибуторов. Это может резко изменить парадигму рыночной конкуренции, в которой уже крупный аптечный бизнес будет диктовать условия оптовому звену. Наличие устойчивых предпосылок для развития этого сценария требует выработки более глубокого научного видения и решений, позволяющих восстановить институционально-рыночный паритет звеньев в товаропроводящей системе фармацевтического рынка [9].

Научно-практическая переоценка диверсификации фармдистрибуции должна учитывать объективные реалии изменения экономических условий функционирования оптового звена, устойчивость которого требует расширения источников получения прибыли.

Более сложный макроэкономический контекст функционирования фармацевтического рынка и развитие его товаропроводящей цепочки позволяет критически трактовать тезис о том, что дистрибуторы «чаще смотрят в сферу маркетинга, чем развивают собственные логистические компетенции» [11].

В теории «90% компетенций дистрибуторов — это логистические функции, а 10% — функции маркетинга», которые еще в середине 2010-х гг. были готовы подхватить крупные аптечные сети [4].

Однако в современный период логистические компетенции развивают и продают на аутсорсинг только часть крупных фармдистрибуторов, что облегчает им процесс товарной дистрибуции. Для федеральных и региональных дистрибуторов логистика является частью функционала, тогда как прибылеобразующей функцией выступает непосредственно организация сбыта, маржа которого покрывает внутренние логистические издержки дистрибутора на распределение продукции. При этом наибольшее давление логистики на маржу испытывают небольшие региональные оптовые компании при реализации ЛП в аптечный сегмент, широкая география точек продаж которого и их территориальное удаление делают часть доставок убыточными.

На наш взгляд, функциональная синергия между логистикой и дистрибуцией становится более важной в условиях, когда ограниченная в ресурсах диверсификация регионального оптового звена не обеспечивает ему высокой рыночной устойчивости.

Важно отметить, что трансформация бизнес-моделей развития характерна для всей сферы товарного обращения, в которой продуктовый и непродуктовый ритейл ищет новые точки роста и активно трансформирует бизнес-модели развития, развивает систему многоканальных продаж и достигает прироста конкурентоспособности за счет увеличения функционального удобства и потребительской ценности продукта и его сервисного сопровождения для клиента.

Отсюда, существенное сокращение прибыли дистрибуторов как основной вызов фармрынку практически исключает сценарий, в котором «дистрибуторы перестали бы гоняться за маржей и могли бы зарабатывать только на своих основных функциях» [11].

В этом смысле диверсификация не должна рассматриваться как внутреннее противоречие отрасли, в которой федеральный и региональный опт имеют разную переговорную позицию с поставщиками и ресурсные возможности для диверсифицированного роста. Такие возможности, например, отсутствуют в малых формах аптечного бизнеса, которым крайне сложно функционировать в условиях ужесточения условий взаимодействия с оптом.

Современная динамика расширения клиентской базы оптовых компаний определяется в т.ч. эффективностью проведенного ранее отбора контрагентов, что обеспечило расширение базы клиентов для «Протек», «Катрен», «Гранд Капитал» и других компаний, динамика которого, например, втрое опережала данный показатель «Пульс».

Функционирование современной цепи поставок в отрасли становится предельно эластичным к корректировкам условий работы отдельных звеньев, особенно в условиях роста издержек товарно-сбытовой кооперации и сокращения прибыли в цепи. Законодательные регуляторные ограничения, например, для размера маркетинговых бонусов (не более 5%) могут серьезно ограничить рост инфраструктурной составляющей фармацевтической розничной торговли.

Сокращение численности крупных компаний («Биотэк», «ПрофитМед» и др.) требует оптимизации финансовых схем взаимодействия звеньев в цепи для стабилизации поставок, изменения кредитной политики дистрибуторов в отношении аптечных сетей, ужесточения требований предоставления банковских гарантий и др.

Фактором стабилизации логистической цепи поставок должно являться ужесточение условий предоставления товарных кредитов на основе оценки устойчивости бизнеса нисходящего звена в цепи, т.е. аптек, часть которых имеет невысокий уровень финансовой эффективности управления и стратегического планирования. Частично этот дефект рынка камуфлирует тот факт, что часть таких сетей переводится на санацию отдельными партнерами, что не позволяет оценить реальную долю потенциально убыточных сетей. Риск убытков и дестабилизации розничного звена в виде выхода с рынка отдельных сетей был накоплен рынком ранее, но временно нивелирован в результате COVID-19, а также последующего ажиотажного спроса в 2022 г. на фоне введения западных санкций.

Это обеспечило временную стабилизацию аптечного звена цепи, которая в стационарных условиях его развития требует оптимизации принципов взаимодействия с оптовыми компаниями. Это включает:

- соблюдение условий предоставления товарного кредита со стороны дистрибутора;
- прозрачность, предоставление достоверных данных об остатках в товарных запасах;
- грамотная оценка экономики затрат, рентабельности, точки безубыточности;
- эффективное управление издержками в процессе роста и масштабирования розничной торговой инфраструктуры;
- и др.

В 2024-2025 гг. увеличение количества аптек будет создавать избыточные риски контрактации для оптового звена, что потребует более эффективного управления рисками отдельных банкротств в розничной сети рынка. Процесс рыночной селекции аптечного бизнеса был запущен с середины 2010-х гг. и должен трансформироваться в 2020-х гг., что приведет к росту рыночного давления на небольшие сети, увеличение отсрочек для которых будет незначительным. Для крупных сетей увеличение банковских гарантий и повышение лимитов обеспечит более широкие возможности закупок ЛП и увеличение отсрочки. Более сильная переговорная позиция сетевого ритейла заставляет дистрибуторов уменьшать совокупную отсрочку за счет малого бизнеса, что резко сокращает потенциал роста продаж для небольших аптечных сетей и независимых аптек.

Список источников

1. Алтайская Е. Дистрибуция и аптека: конфликт интересов // Фармацевтическая газета «Московские аптеки». URL: <https://mosapteki.ru/material/distribuciya-i-apteka-konflikt-interesov-17610> (дата обращения: 17.08.2024).
2. Волгина Н.А. Звеньевая реструктуризация глобальных фармацевтических цепочек под влиянием пандемии COVID-19 // Вестник МГИМО-Университета. 2022. 15(1). С. 126–142.
3. Графова Т.О., Яковенко В.А., Кононов А.Н. Импортозамещение и санкционная перестройка отечественной фарминдустрии // Экономические науки. 2023. № 229. С. 485-492.
4. Данченко О. Дистрибутор или логист: за кем будущее на фармрынке? // Фармацевтическая газета «Московские аптеки». URL: <https://mosapteki.ru/material/distributor-ili-logist-za-kem-budushhee-na-farmrynke-7922?ysclid=m4mzjq0wa4788281776> (дата обращения: 03.08.2024).
5. Кобякова О.С., Стародубов В.И., Деев И.А., Канев А.Ф., Куракова Н.Г., Цветкова Л.А. Фронтиры и структурные трансформации глобального фармацевтического рынка // Вестник Российской академии медицинских наук. 2023. Т. 78. № 1. С. 45-52.
6. Лакеева А.С., Лукиных В.Ф. Практика и проблемы формирования распределительных цепей поставок // Логистика - евразийский мост. Материалы XIII Международной научно-практической конференции. 2018. С. 138-142.

7. Марков Н.И., Якимова Е.А. Анализ конкуренции уровня доминирования на фармацевтическом рынке России // Фармаэкономика: теория и практика. 2022. Том 10. №4. С.22-33.

8. Павлюкова А.В., Кононов А.Н., Яковенко В.А. Проблемные аспекты товарно-сбытовой кооперации и конкурентное импортозамещение субстанций в рамках производства полного цикла фармотрасли // Экономика и предпринимательство. 2023. № 12 (161). С. 1463-1467.

9. Резников С.Н., Кононов А.Н., Яковенко В.А. Фармдистрибуция и аптечное звено: проблемные аспекты товарно-сбытовой кооперации // Особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современных условиях. материалы X Международной научно - практической конференции. Ростов-на-Дону, 2023. С. 325-335.

10. Халатян С.Г., Пиливанова Е.К., Полуботко А.А. Некоторые аспекты логистического обеспечения цепи поставок фармацевтической продукции // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2022. № 2 (78). С. 63-68.

11. Ходанович Т. Стоит ли фармрынку продолжать «упираться» в маркетинг? // Фармацевтическая газета «Московские аптеки». URL: <https://mosapteki.ru/material/stoit-li-farmrynku-prodolzhat-upiratsya-v-marketing-17616?ysclid=m4mzhu8de0604970626> (дата обращения: 12.08.2024).

Информация об авторе

Кононов Андрей Николаевич, ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория и международные экономические отношения» Ростовского филиала Российской таможенной академии, аспирант кафедры «Экономика, учет и анализ» Ростовского государственного университета путей сообщения (РГУПС), г.Ростов-на-Дону, Россия

Information about the author

Kononov Andrey Nikolaevich, Senior Lecturer at the Department of Economic Theory and International Economic Relations of the Rostov Branch of the Russian Customs Academy, Postgraduate student at the Department of Economics, Accounting and Analysis of the Rostov State University of Railway Transport (RGUPS), Rostov-on-Don, Russia