

10 події

Нужен ли аптечной сети центральный склад?

27 февраля по инициативе компании Apple Consulting® и Киево-Могилянської бизнес-школы состоялся бизнес-ринг, на котором эксперты аптечного ретейла обсудили необходимость открытия центрального склада и его влияние на всю цепь поставок



«В отличие от других ретейлов, — говорит Георгий Шейко, коммерческий директор ТОВ «СУМАТРА-ЛТД» (сеть магазинов «Космо» и аптечная сеть «КОСМО Аптека»), — в аптеке не удовлетворяют потребность, а решают проблему. Это кардинально меняет подход к реализации товара. Если потребитель не купил флакон духов, он огорчен. Если же не купил лекарство — испуган. Поэтому аптека обязана иметь широкий ассортимент, чтобы предложить ему выбор. Это продиктовано не столько желанием заработать на каждой единице товара, сколько созданием и сохранением имиджа аптеки-эксперта».

ДЛЯ ПОПОЛНЕНИЯ ТОВАРНОГО ЗАПАСА

По мнению Андрея Колотова, модератора бизнес-ринга, партнера и руководителя ТОО-практики Apple Consulting®, ежедневное пополнение товарного запаса — устоявшийся миф. Например, аптека по определенным позициям имеет товарный запас на две недели, соответственно, в ежедневный заказ они попадать не будут. Каждый день дистрибьютор привозит только те товары, которые были проданы накануне. В этой ситуации может возникнуть необходимость держать большой запас в аптеке, но именно здесь скрыты высокие риски. Изменить положение к лучшему возможно с помощью сокращения времени поставки за счет пересмотра политики заказа (формирование заказа при достижении минимально допустимого уровня) или создания центрального склада. В традиционной системе каждой аптеке необходимо иметь запас по каждой позиции, а при наличии центрального склада объем такого товара может уменьшиться.

Более того, опыт работы Светланы Емцевой показывает, что создание центрального склада позволяет свести период отсутствия товара к половине дня.

«ЗА» И «ПРОТИВ»

Светлана Емцева: «Опыт работы центрального склада показывает возможность повышения оборота товара и снижения уровня дефектуры до 4%».

Георгий Шейко: «Сам фактор агрегации запасов на центральном складе обеспечивает доступ всех аптек к товару. Мало того, он облегчает руководителю контроль, упрощает систему, делает ее более прозрачной, позволяет на ранних стадиях выявлять проблемы».

Дмитрий Майстренко, первый заместитель генерального директора «ТАС-Фарма» («Аптека ТАС»): «Я еще не принял окончательного решения о необходимости центрального склада. С одной стороны, нельзя целиком полагаться на дистрибьютора (средний уровень надежности поставок — 75–80%). С другой, возникает вопрос: покроют ли выгоды от работы склада затраты на его создание? Я предпочитаю услуги аутсорсинга. Мы никогда не достигнем уровня профессионального дистрибьютора».

Подводя итоги, Андрей Колотов отметил два возможных пути развития дальнейших событий. Можно подождать, пока дистрибьютор станет надежным и будет своевременно и в полном объеме выполнять заказы, или начинать уже сейчас самостоятельно работать над решением проблемы. Результат — благодарность со стороны потребителей, а соответственно, положительный имидж аптеки-эксперта.

АССОРТИМЕНТ — ЭТО ИМИДЖ АПТЕКИ

Продажи на аптечном рынке очень сложно прогнозировать. Это связано, с одной стороны, с четко выраженной сезонностью, с другой — с нестабильным спросом (стабильный спрос существует только на некоторые позиции). «Работая вот уже 15 лет в фармотрасле, — рассказывает Светлана Емцева, исполнительный директор ООО «Концепт-Стор» (проект «Аптеки будущего»), — с уверенностью могу сказать, что спланировать объем продаж по каждой позиции невозможно! Спрос на рынке меняется каждый год. Это объективная реальность, поэтому каждый вынужден перестраховываться и делать запасы». В такой ситуации актуальным остается вопрос соблюдения баланса между необходимым товарным запасом и целесообразностью объема «замороженных» денег.



Компания рассмотрит любые предложения по аренде и покупке помещений для открытия аптек, а также по приобретению корпоративных прав розничных фармацевтических компаний во всех регионах Украины

БУДЕМ РАДЫ УСЛЫШАТЬ ВАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПО ТЕЛ. (067) 541-65-86

