

**Konferencja  
Pharma Institute**

**DYSTRYBUCJA BEZPOŚREDNIA  
PRODUKTÓW LECZNICZYCH**

**Warszawa, 24-25 czerwca 2009**

## **Plan prezentacji**

**Modele dystrybucji produktów leczniczych**

**Wybór partnera logistycznego**

**Obszary dystrybucji bezpośredniej**

**Najczęstsze ograniczenia wejścia w dystrybucję bezpośrednią**

**Korzyści ze stosowania dystrybucji bezpośredniej**

# Modele dystrybucji

## Transport a dystrybucja

**NADAWCA**

Co? Gdzie? Kiedy?

**PARTNER LOGISTYCZNY**

Co? Gdzie? Kiedy? Jak?

**PODWYKONAWCA**

Co? Gdzie? Kiedy? Jak? Za ile? Dlaczego?

**KONTRACHENT**

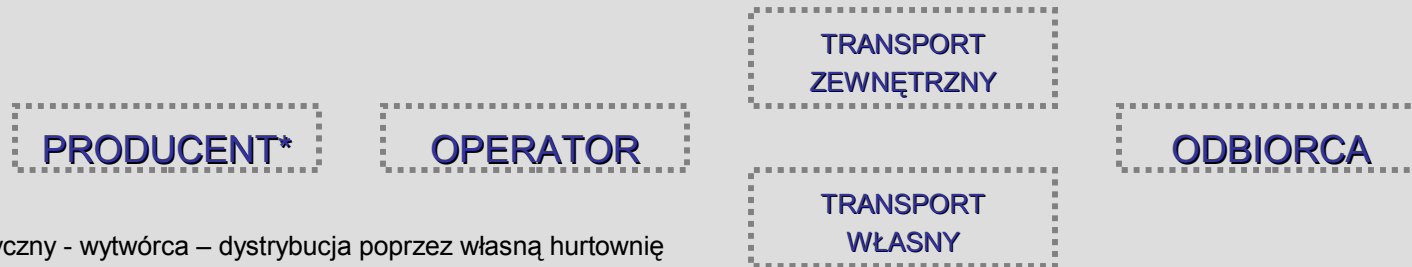
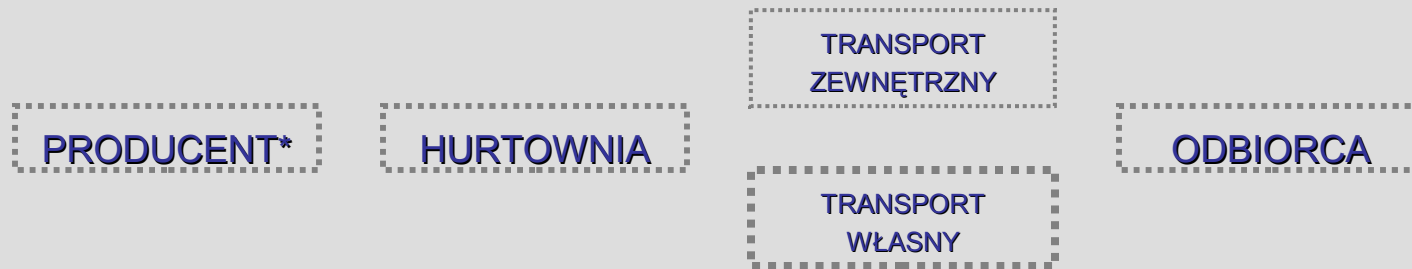
**ODBIORCA**

# Modele dystrybucji

## Producent – odbiorca ostateczny

Własność towaru 

Odpowiedzialność 



\*farmaceutyczny - wytwórca – dystrybucja poprzez własną hurtownię

# Modele dystrybucji

## Transport a dystrybucja

F.TRANSPORTOWA

PRODUCENT\*

HURTOWNIA

OPERATOR

Prawo  
farmaceutyczne

Prawo  
farmaceutyczne

Prawo  
farmaceutyczne

Dobra Praktyka  
Dystrybucyjna

Dobra Praktyka  
Dystrybucyjna

Dobra Praktyka  
Dystrybucyjna

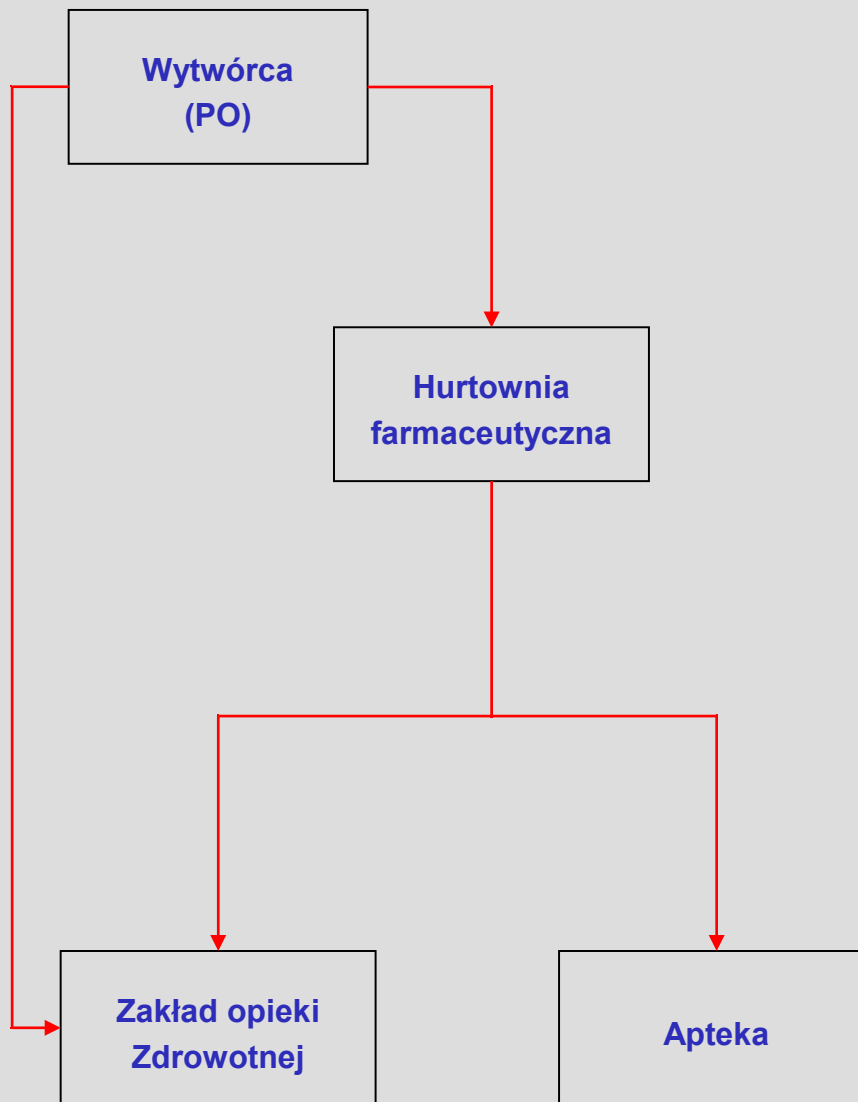
Prawo  
Przewozowe

Dobra Praktyka  
Wytwarzania

Prawo  
Przewozowe

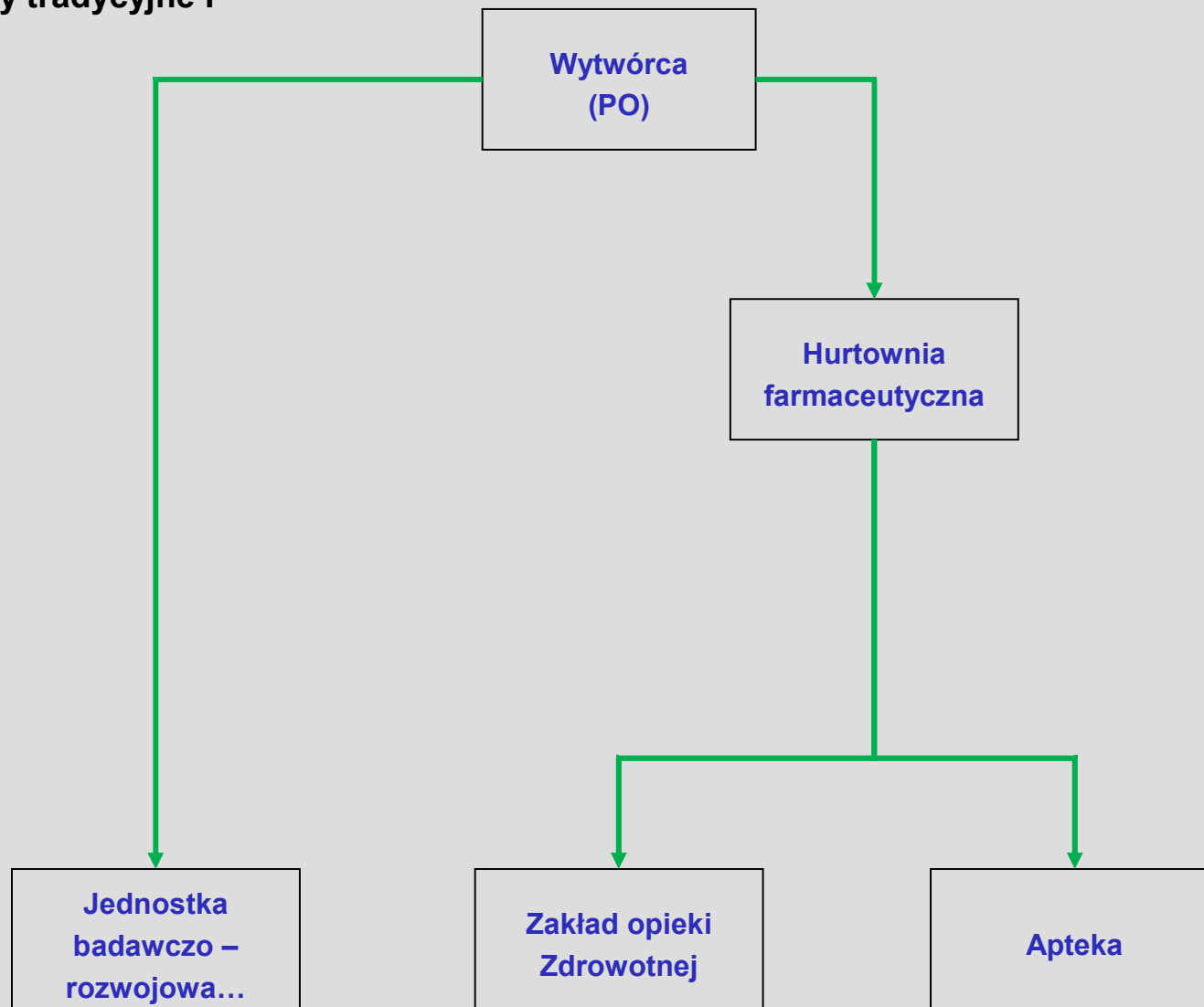
# Rodzaje dystrybucji

## Sprzedaż produktów leczniczych



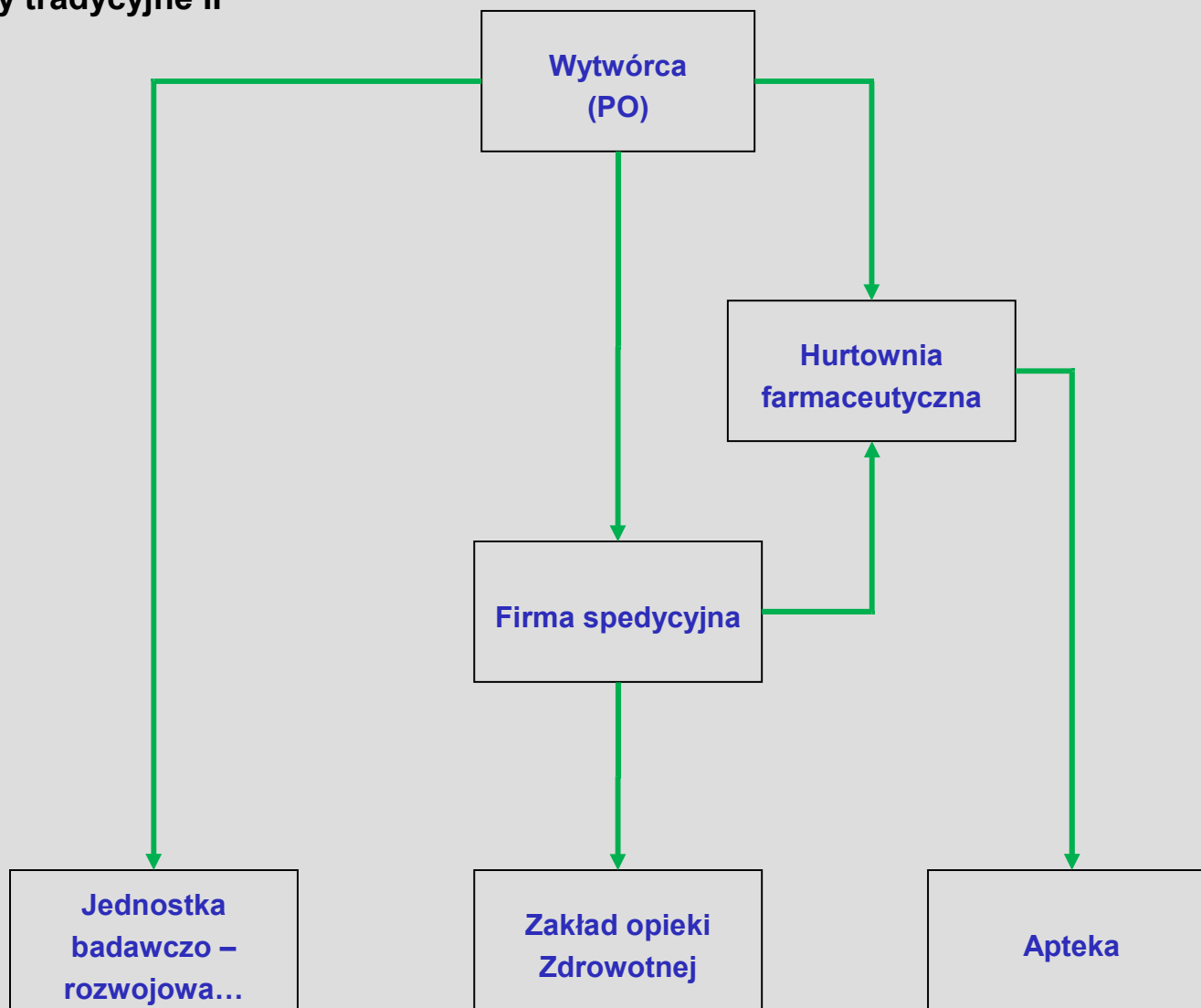
# Rodzaje dystrybucji

## Dostawy tradycyjne I



# Rodzaje dystrybucji

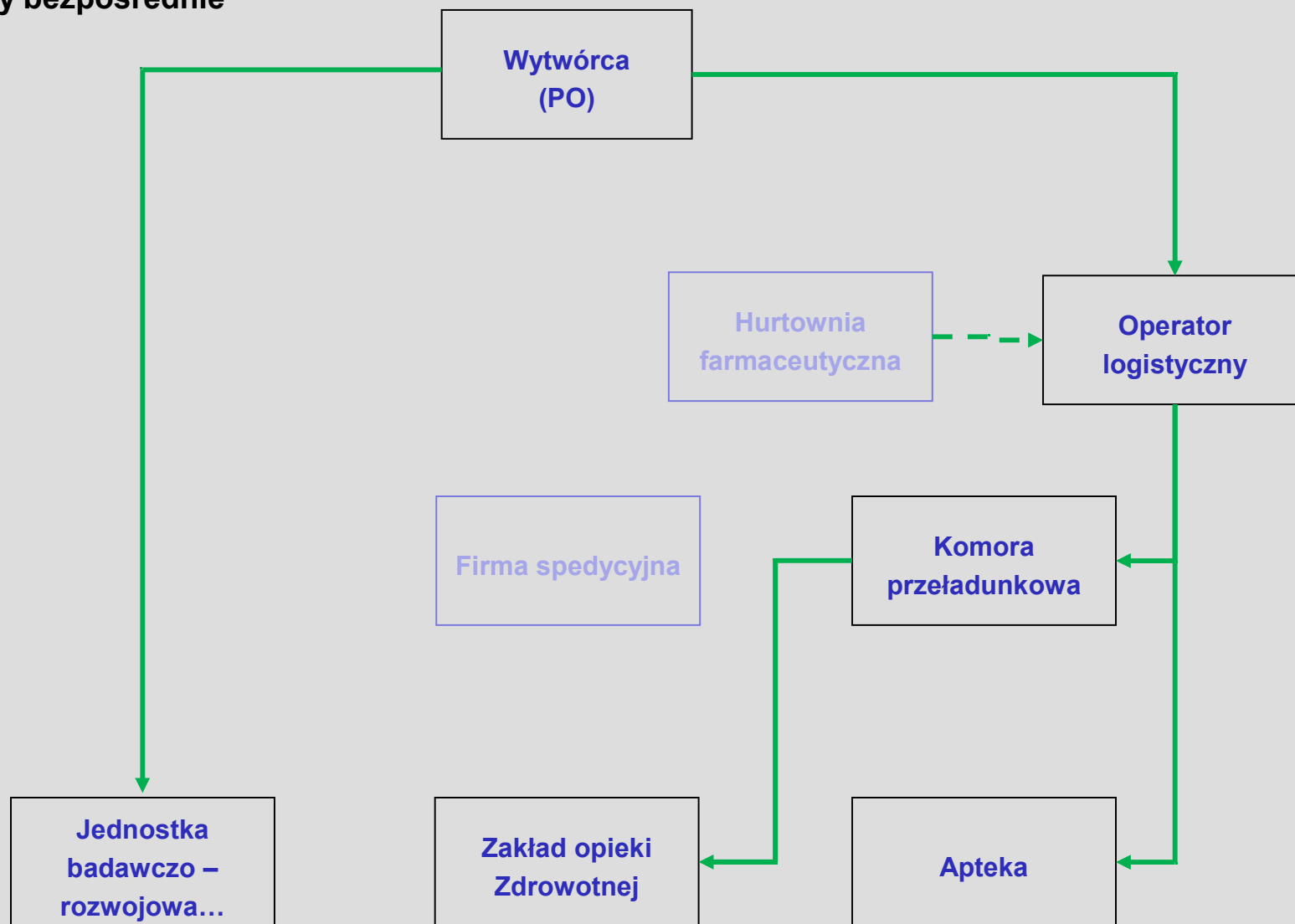
## Dostawy tradycyjne II





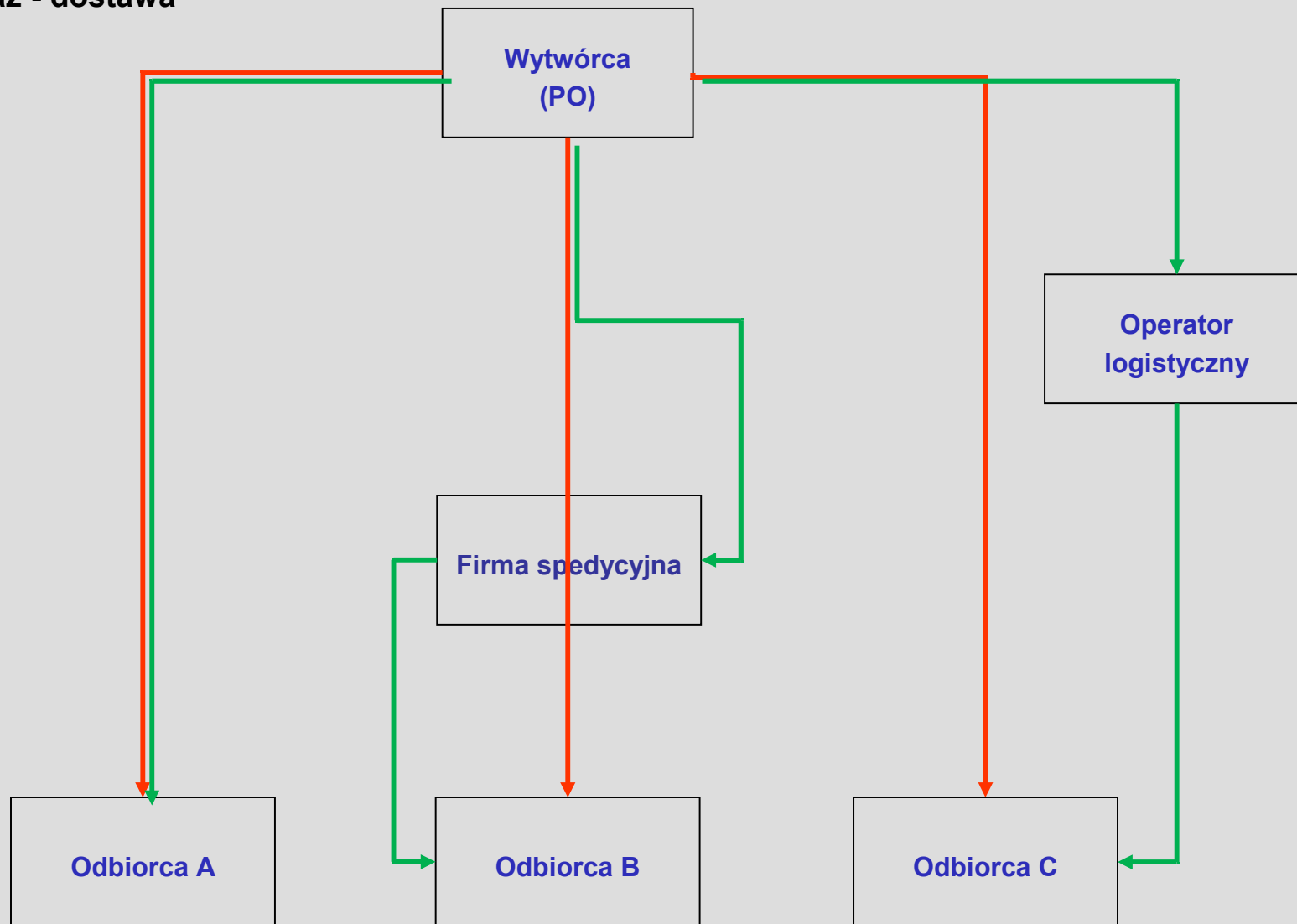
# Rodzaje dystrybucji

## Dostawy bezpośrednie



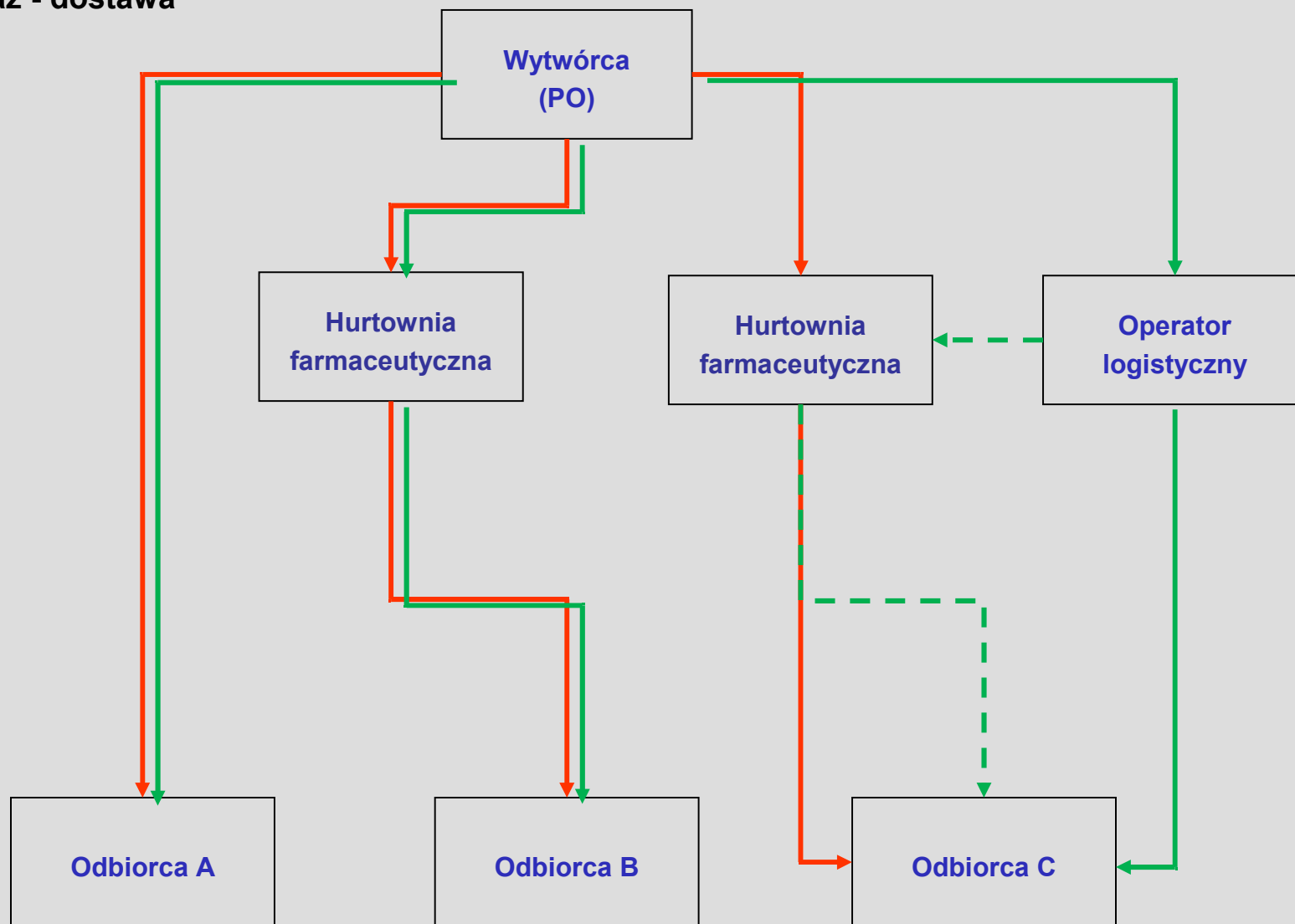
# Rodzaje dystrybucji

## Sprzedaż - dostawa



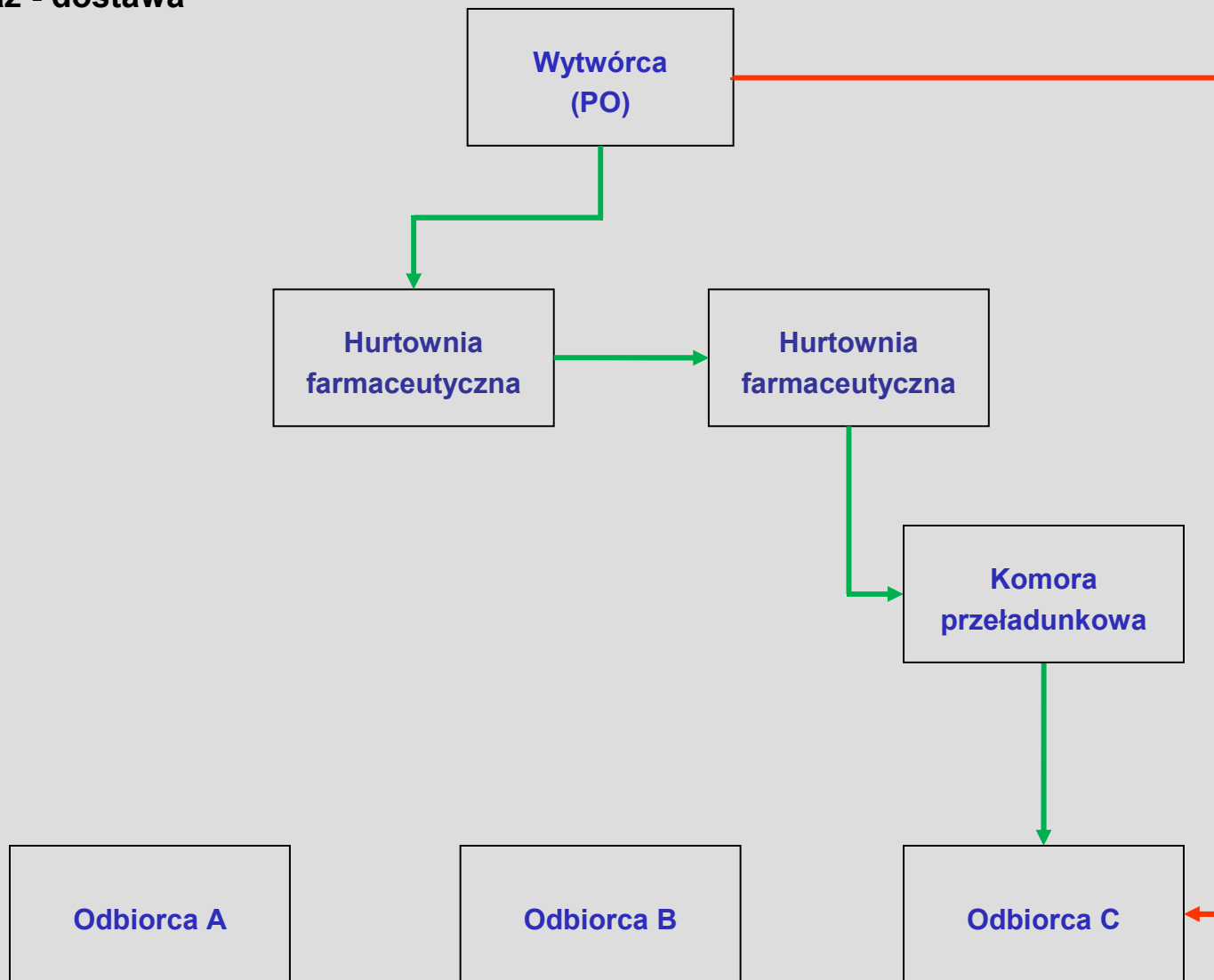
# Rodzaje dystrybucji

## Sprzedaż - dostawa



# Rodzaje dystrybucji

## Sprzedaż - dostawa



# Wybór partnerów logistycznych

## Strategia przedsiębiorstwa

### Strategia sprzedaży

Sprzedaż bezpośrednia

Sprzedaż przez hurtownię

Przenoszenie kosztów

### Priorytety

Obniżanie kosztów

Poprawa serwisu

Organizacja firmy

Przeniesienie odpowiedzialności

### Struktura firmy

Usytuowanie magazynów

Usytuowanie zakładów produkcyjnych

### Rodzaj produktów

Warunki transportu

Czas dostawy



## Wybór partnerów logistycznych

### Uwarunkowania prawne

Prawo przewozowe

Prawo farmaceutyczne

Dobra Praktyka Dystrybucyjna

Dobra Praktyka Wytwarzania

### Bezpieczeństwo

Doświadczenie przewoźnika

Ubezpieczenie

Zabezpieczenie transportów

System kontroli przesyłki

GPS

Standardowe wyposażenie aut

Auta zastępcze



# Wybór partnera logistycznego

		HURTOWNIA	OPERATOR L	SPEDYTOR	TR. WŁASNY	GIEŁDA
<b>STRATEGIA SPRZEDAŻY</b>	Sprzedaż bezpośrednia					
	Pośrednik					
	Produkty extra					
	Przenoszenie kosztów					
<b>PRIORYTETY</b>	Obniżanie kosztów					
	Poprawa jakości i serwisu					
	Organizacja firmy	!	!	!	!	!
	Przeniesienie odpowiedzialności					
<b>LOKALIZACJA</b>	Magazyn Wytwórca	!	!	!	!	!
	Warunki transportu					
<b>RODZAJ PRODUKTÓW</b>	Czas dostawy					
	Prawo przewozowe					
<b>WARUNKI PRAWNE</b>	Prawo farmaceutyczne					
	Doświadczenie przewoźnika					
<b>BEZPIECZEŃSTWO</b>	Ubezpieczenie					
	Zabezpieczenie transportów					
	Standardowe wyposażenie aut					
	Auta zastępcze					

# Najczęstsze ograniczenia wejścia w dystrybucje bezpośrednią

## Strategiczne

### Toksyczne

#### Opór personelu

Przed zmianami

Utrata kompetencji (pracy)

Utrata korzyści własnych

#### Kwestie prawne

Podjęcie odpowiedzialności

Opinia a doradztwo

#### Otoczenie

Obawa przed konsekwencjami

#### **Podejście 0 - 1**

#### Utrata kontroli

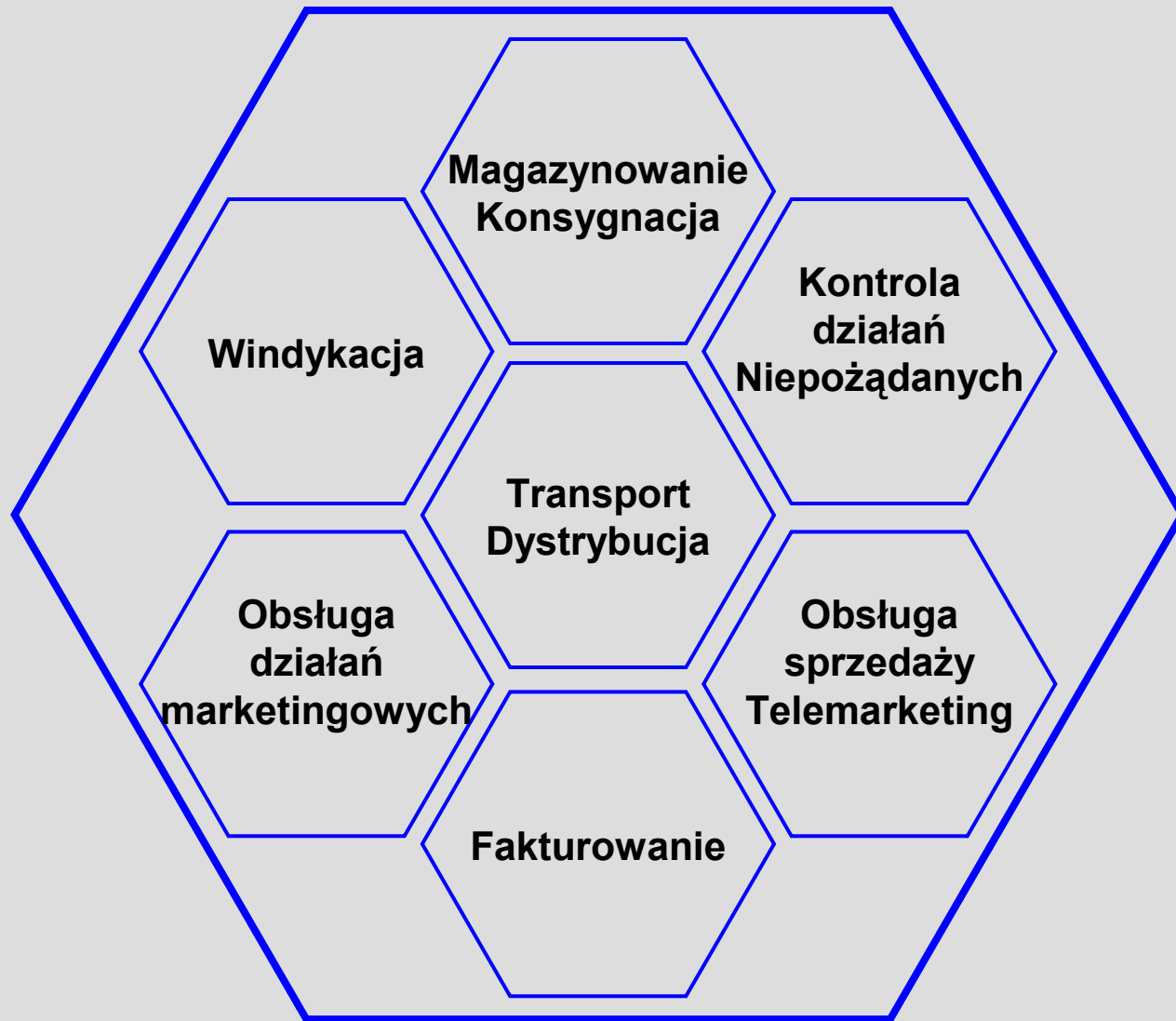
Nad produktem

Nad warunkami

#### Ocena możliwości



## Obszary dystrybucji bezpośredniej



### Ocena korzyści

Nie pełna analiza

Organ decyzyjny

## Korzyści dystrybucji bezpośredniej

### Przeniesienie odpowiedzialności

---

**Kontrola nad produktem**

Handlowa  
Jakościowa  
Operacyjna

---

**Zmiana struktury kosztów**

Ze stałych na zmienne  
Sezonowość

---

**Zwolnienie środków**

Ograniczenie inwestycji  
Pozyskiwanie kredytów

---

**Poprawienie serwisu i jakości usług**

Priorytety partnerów

---

**Obniżenie kosztów**

?

**Piotr Król**

[piotr.krol@poltraf.pl](mailto:piotr.krol@poltraf.pl)

