



Usługi logistyczne w branży farmaceutycznej

Outsourcing

Piotr Król

Ostatnie dziesięć lat w branży farmaceutycznej to czas zmian, przemian, ewolucji i rewolucji. Dotyczyły one zarówno kwestii prawnych, modeli funkcjonowania przedsiębiorstw jak i zasad współpracy pomiędzy podmiotami działającymi w tej branży. Zmiany nie ominęły także logistyki.

Można nawet powiedzieć, że na tej właśnie płaszczyźnie mamy do czynienia z typową rewolucją. Dotyczyła ona przede wszystkim zrozumienia, co oznacza pojęcie „logistyka”, a następnie powiązania go z innym dość popularnym słowem, jakim jest „outsourcing”.

Pierwszy etap

Pierwszą grupą procesów logistycznych, które „wyprowadzano” z przedsiębiorstw, były usługi transportowe. Popularne stało się proponowanie swoim pracownikom, zatrudnionym na etacie kierowcy, zakładania własnych firm transportowych

i przechodzenia z umowy o pracę na świadczenie usług na rzecz danego przedsiębiorstwa. Powody takich działań były proste i dotyczyły głównie kwestii kosztowych i organizacyjnych wewnątrz przedsiębiorstw. Praktycznie na tym etapie nie można było jeszcze mówić o typowym outsourcingu. Ze zjawiskiem tym zaczęliśmy mieć do czynienia, kiedy małe jednoosobowe firmy przekształciły się w większe przedsiębiorstwa, które nie tylko oferowały swoim zleceniodawcom tańszą formę współpracy, ale także przejmowały na siebie niektóre obowiązki organizacyjne i częściową odpowiedzialność za procesy operacyjne.

Jak to działa obecnie?

Istotną zmianą w branży było pojawienie się pierwszych firm, które nie tylko mogły zapewnić odpowiednie warunki i rzetelnie wykonywać narzucone zadania (zlecenia transportowe), ale za oferowały przejęcie na siebie obowiązków związanych z organizacją procesów dystrybucyjnych. Oznaczało to znaczące odciążenie firm farmaceutycznych w zakresie budowania i prowadzenia własnych działów logistyki, a tym samym ograniczenia kosztów działalności. Jednak najważniejszą zmianą było pojawienie się na rynku firm, które wzięły na siebie nie tylko odpowiedzialność za działania operacyjne,



ale także za merytoryczną prawną stronę dystrybucji leków.

Przejęcie odpowiedzialności prawnej za logistykę leków było możliwe tylko poprzez powiązanie ze sobą dystrybucji i składowania produktów leczniczych, czyli prowadzenia składow konsygnacyjnych. Składy konsygnacyjne znane były w branży już dużo wcześniej. Najczęściej prowadziły je hurtownie farmaceutyczne na własne potrzeby lub znane firmy logistyczne jako częścią swojej, skierowanej dla różnych branż oferty.

Jednak w tym przypadku składy konsygnacyjne miały umożliwić świadczenie szerokiego wachlarza usług, mieszczących się w zakresie definicji obrotu hurtowego produktami leczniczymi. Pojęcie to, dośkonale zdefiniowane w prawie farmaceutycznym i Dobrej Praktyce Dystrybucyjnej, obejmuje nie tylko sprzedaż leków, ale także procesy związane z magazynowaniem, transportem, dystrybucją przede wszystkim przedmiotem leków. Możliwość świadczenia zgodnie z prawem ostatniej z wymienionych usług dała jednemu z firmom szansę szybkiego rozwoju, innym z kolei uniemożliwiła zaistnienie.

Usługi związane z prowadzeniem składow konsygnacyjnych bardzo szybko przestały być tylko dodatkiem do działalności dystrybucyjnej. Zleceniodawcy wyszli z założenia, że jeżeli firma zewnętrzna

może dobrze i tanio zorganizować dystrybucję równie dobrze może zorganizować zewnętrzny magazyn. Zwłaszcza, jeżeli daje to możliwość przesunięcia ryzyka utrzymywania stałych kosztów, poprawienia zdolności kredytowej poprzez ograniczenie inwestycji i w końcu regularnego negocjowania cen.

Rosnąca liczba zleceń

Firmy farmaceutyczne bardzo szybko zorientowały się, jak duży komfort daje możliwość przeniesienia na zewnątrz

niodawcy, co jest logiczne, jeżeli codziennie przygotowuje się towary do wysyłki. Skoro już firma zewnętrzna miała dostęp do oferty i jednocześnie nie stanowiła dla zleceniodawcy konkurencji, mogła przejąć na siebie przyjmowanie zleceń jego imieniem. Dokumenty potwierdzające dostawę także mogły być wysyłane do zleceniodawcy lub mogły pozostawać w miejscu, gdzie i tak kierowcy muszą się z nimi rozliczyć – outsourcing usług archiwizacyjnych. Inne procesy to: obsługa działalności marketingowej, odprawy celne, utylizacja i w końcu



Niektórych ludzi nie obchodzi czy masz rację ale czy masz prawo ją mieć

przedsiębiorstwa pełnej odpowiedzialności za jeden z ważniejszych procesów w firmie. Od tego momentu coraz więcej usług związanych z logistiką leków zaczęło zlecać firmom zewnętrznym. Wynikało to z zapisów prawa farmaceutycznego, określającego szczegółowo, czym jest obrot farmaceutyczny (tym samym – czym może się zajmować operator logistyczny z odpowiednimi uprawnieniami), a także z potrzeby działania poszczególnych procesów. Na „pierwszy rzut” przeznaczono wystawianie dokumentów w imieniu zlece-

nia – kontrola działań nieplanowanych. Proces kontroli gwarantuje bezpieczeństwo produktu i bezpieczeństwo firmy.

Możliwość prowadzenia magazynów przez partnerów zewnętrznych, przerzucenie na nich wszelkiej odpowiedzialności za procesy dystrybucyjne i rozwój wyspecjalizowanych operatorów logistycznych, skoncentrowanych tylko i wyłącznie na tej branży, uświadomił osobom zarządzającym firmami farmaceutycznymi jedną podstawową rzecz. Outsourcing usług logistycznych nie musi być postrzegany tylko i wyłącznie jako sposób na obniżanie kosztów, ale może być bardzo ważnym narzędziem budowania strategii przedsiębiorstwa. Daje możliwość pełnego skoncentrowania się na głównej działalności firmy, szybkiego rozszerzania zasięgu sprzedaży, docierania do nowych klientów i wprowadzania nowych produktów, bez uzależniania się od partnerów handlowych. Ma wpływ na bezpieczeństwo firmy (firma oferująca tego typu usługi cały czas musi dbać o ich jak najwyższy poziom, wynika to z konieczności przestrzegania Prawa Farmaceutycznego i coraz silniejszej konkurencji w branży), decyzje finansowe i plany inwestycyjne. Jednak przede wszystkim, mimo tych samych priorytetów i często zbieżnych planów, cały czas obie firmy działają dla zupełnie innych grup klientów. Nie ma przesłanek konkurencyjności, natomiast są wspólne cele, które są najważniejsze przy budowaniu długofalowego partnerstwa.

źródło fot.: zasoby autora



Outsourcing usług logistycznych nie musi być postrzegany tylko i wyłącznie jako sposób na obniżanie kosztów