

علی عیوض زاده

کارشناسی ارشد مهندسی صنایع و مهندسی مالی



بررسی و مقایسه عملکرد/

سهم شرکت‌های توزیع و پخش ۱۷

هلدینگ‌دارویی کشور

پرده اول:

چرا هلدینگ‌های دارویی تمایل به تاسیس و راه اندازی شرکت توزیع و پخش نیز دارند؟

شرکت‌های توزیع و پخش دارو به‌عنوان یکی از اقدامات اصلی در زنجیره تامین دارویی، نقشی حیاتی در فرآیند توزیع داروها به بازار و در نهایت رساندن دارو به دست مصرف‌کننده هستند. این شرکت‌ها نه تنها مسئولیت تامین داروها از منابع تولیدی را بر عهده دارند، بلکه به دنبال اطمینان از ارائه داروهای با کیفیت و ایمن به متقاضیان خود نیز هستند. پس به‌عنوان اولین نکته، هلدینگ‌های دارویی، جهت اطمینان از حفظ کیفیت محصولات خود در فرآیند انبارش و توزیع آن‌ها در سراسر کشور، تمایل به برخورداری از پخش اختصاصی خود را دارند. نکته دیگری که هلدینگ‌های دارویی را مجاب به راه‌اندازی شرکت توزیع و پخش می‌کند، توزیع مویرگی و گسترش پوشش محصولات دارویی است. به عقیده درست این

هلدينگ‌ها، محصولاتى كه با مشقت فراوان توليد مى‌شوند، بايد در دسترس همگان قرار گيرند و شرايط بهره‌مندی از آن براى طيفى وسيع‌تر از مشتريان مقدور باشد.

نكته بسيار مهم ديگر قابل ذكر، ايجاد تضمين معتبرترى در برگشت سريع پول و مديريت جريان نقدينگى است. شرايط فعلى بازار دارويى ايران و زنجيره تامين حاكم بر آن، باعث شده كه هلدينگ‌هاى دارويى با راه‌اندازى شركت توزيع و پخش اختصاصى، سهم عمده محصولات توليدى خود را در اختيار اين شركت‌ها قرار داده تا وجه حاصل از فروش را در بازه زمانى کوتاه‌ترى به چرخه تامين مواد اوليه و توليد خود برسانند.

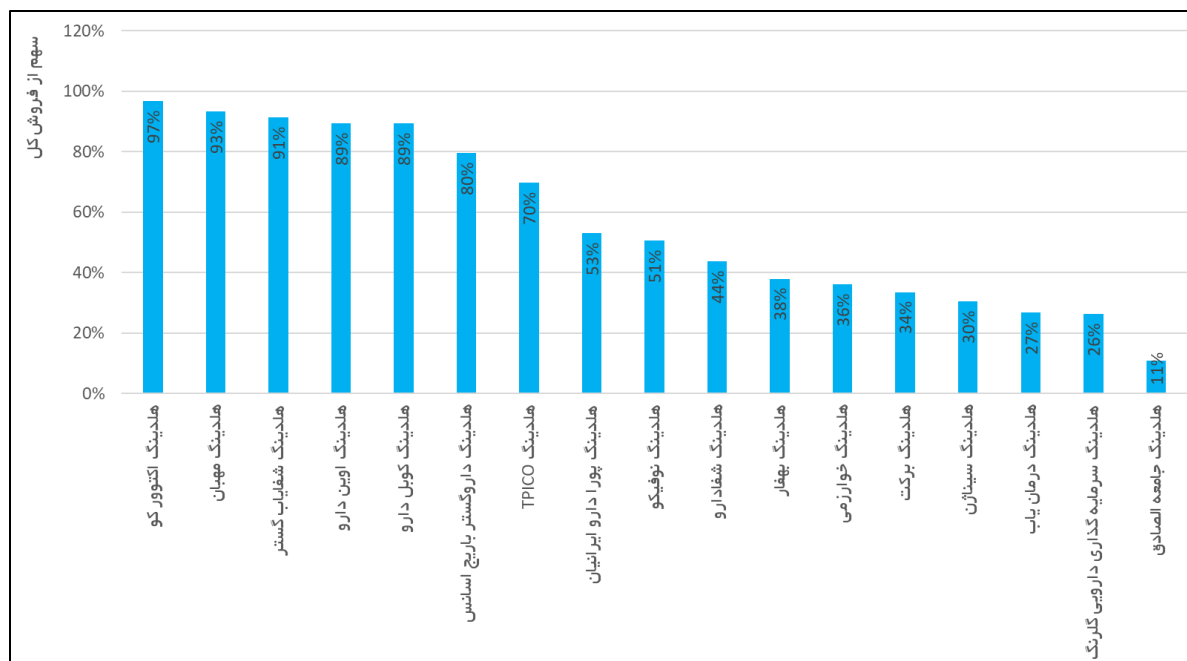
آمار بالاي مطالبات تامين‌كنندگان از شركت‌هاى توزيع و پخش و ادامه اين موضوع تا مطالبات داروخانه‌ها از شركت‌هاى بيمه و عدم بازگشت به‌موقع پول به تامين‌كنندگان، باعث شده كه هلدينگ‌هاى دارويى سهم عمده فروش محصولات خود را در شركت‌هاى توزيع و پخش خود، نگه دارند.

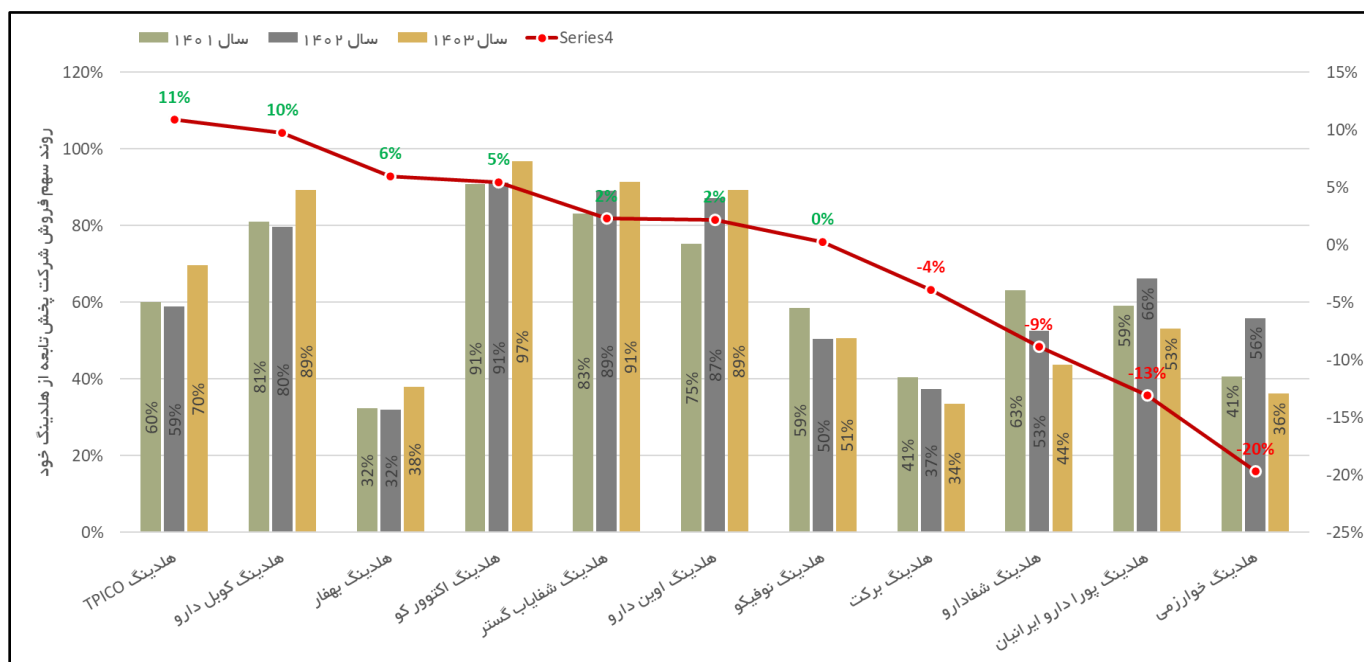
پرده دوم:

بررسى و مقايسه عملکرد شركت‌هاى توزيع و پخش كشور

بر اساس نكات ذكر شده در مقدمه فوق، سهم فروش محصولات دارويى ۱۷ هلدينگ دارويى كشور در سال ۱۴۰۳ توسط شركت‌هاى توزيع و پخش دارويى تابعه محاسبه و نتايج آن با سال ۱۴۰۲ مورد مقايسه قرار گرفته است. بدین ترتيب مشاهده مى‌شود كه هلدينگ اکتور کو فروش بيش از ۹۷٪ از محصولات خويش را به پخش خود كه همان شركت اليت دارو است، واگذار كرده است.

مطابق با نمودار زیر می‌بینیم که هلدینگ مهبان با ۹۳٪، هلدینگ شفایاب گستر با ۹۱٪ از این نظر، در جایگاه‌های بعدی قرار دارند. هلدینگ TPICO نیز به عنوان بزرگترین هلدینگ دارویی کشور با برخورداری از ۹/۴٪ سهم از بازار دارویی کشور، فروش بیش از ۷۰٪ از محصولات خویش را به ۳ شرکت توزیع و پخش خود واگذار کرده است. بررسی سهم از فروش ۳ ساله این موضوع در هلدینگ‌های دارویی، نشان می‌دهد که از سال ۱۴۰۲ به ۱۴۰۳، هلدینگ TPICO بیشترین میزان افزایش سهم فروش را در شرکت‌های توزیع و پخش تابعه خویش داشته است به‌طوری‌که مقدار آن از ۵۹٪ در سال ۱۴۰۲ به ۷۰٪ در سال ۱۴۰۳ افزایش یافته است.





توضیحات تکمیلی:

آمار و ارقام ارائه شده در مقاله، بر اساس گزارش انجمن صنعت پخش ایران و تجزیه و تحلیل این گزارش حاصل شده است. این آمار احتمالا دارای نواقص و خطاهایی است که از قدیم نیز در گزارش‌های منتشر شده انجمن موجود بوده است و کلیه شرکت‌های توزیع و پخش دارویی ایران با علم به این موضوع و پذیرش خطای ۵ الی ۱۰ درصدی نسبت به تحلیل و مقایسه آن اقدام می‌کنند.

در بازار رقابتی امروزه، به‌دلیل عدم انتشار آمارنامه، وجود این آمار نیز به‌عنوان نوری در تاریکی محسوب شده و می‌توان کلیات عملکرد و سیاست‌های شرکت‌ها را با یکدیگر مقایسه کرد.