

# Проект «Маркировка» взгляд дистрибьютора

XI Всероссийский форум «Здоровье нации – основа  
процветания России»

Секционное заседание «Безопасность лекарственных средств»

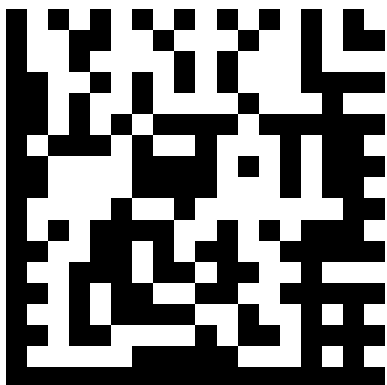
# Катрен – российский фармацевтический дистрибьютор

- Объем товарооборота 203 млрд руб.
- Количество позиций в прайс-листе 13-18 тыс.
- Количество поставщиков – более 700
- География работы 85 субъектов РФ
- Площадь складских помещений 121 500 м<sup>2</sup>
- Сеть филиалов 22 филиала
- Штат компании 3 411 человека
- Точек доставки 44 235

# Задачи проекта «Маркировка»

- Необходимо обеспечить фиксацию перехода каждой упаковки ЛС между собственниками по всей цепочке её жизни
- Нужна возможность отслеживания перемещений по каждой упаковке
- Необходимо исключить возможность продажи ЛС не зафиксированными в системе участниками
- Необходимо исключить возможность «вброса» фальсифицированных ЛС.

# КиЗ – контрольный идентификационный знак



Производитель наносит код на упаковку товара, на заводскую коробку и на паллету код агрегации.

Data Matrix код

- 5 полей
- содержит в себе уникальный номер каждой упаковки



# Модель

Сканирование осуществляется при каждой передаче товара между контрагентами. Информация передается в ИС «Маркировка».

Центральные склады дистрибьюторов работают с паллетами

Региональные склады преимущественно с коробками и упаковками

Аптеки и ЛПУ с потребительскими упаковками

Поскольку, по мере движения от производителя к рознице товар дробится на все более мелкие партии (от паллет до штук) – сканирование на входе всегда дает меньший объем операций (при наличии агрегации)

# Пилотная часть проекта

- Производитель обеспечивает нанесение номеров и агрегацию.
- Все остальные участники товародвижения сканируют упаковки на входе, при оприходовании.
- Последний, кто отсканировал упаковку считается «последним известным складом»
- ИС «Маркировка» собирает информацию о движении упаковки от участника к участнику.
- Аптеки/ЛПУ сканируют дважды – при поступлении и при выводе из обращения (продажи).

# Самая нагруженная точка

- Производители
  - Несколько сотен
  - Самый большой – около 3% рынка
  - ТОП10 – 18% рынка
- Дистрибьюторы
  - Национальных – несколько штук
  - Самый большой – 18% рынка
  - ТОП5 – 60% рынка
- Аптеки
  - 56 000
- Самым нагруженным звеном в товаропроводящей цепочке является дистрибьютор

# Кому выгодно?

- Прозрачность движения ЛС упрощает контроль надзорным органам. «Белый» сегмент рынка это только приветствует.
- Код может быть использован во внутренних логистических процессах компаний.
- Оптимизация бизнес-процессов по складу.
- Прием продукции на склад/аптеку/ЛПУ может стать проще и повысится точность оприходования.
- Повысится скорость и точность проведения инвентаризаций и т.д.



# Еще кому выгодно?

- Потребитель может убедиться в легальности происхождения лекарственного средства, которое он покупает.
- Ожидается создание мобильных приложений и ресурсов, которые позволят в он-лайн режиме провести проверку.
- **Катрен** как ведущий дистрибьютор и реализующий проект **apteka.ru** для конечных потребителей поддерживаем создание таких сервисов и всего проекта.

# Мероприятия

- Обеспечили склады ЭЦП (усиленная квалифицированная электронная цифровая подпись).
- Закупили проводные сканеры двумерных кодов для всех складов.
- Началась процедура согласования форматов передачи данных и другие ИТ технические нюансы.

# Сканеры

**ZEBRA  
SYMBOL DS4308**



**ZEBRA  
SYMBOL DS6878-HC**



**Honeywell  
Voyager 1452g**



Выбрали предварительно эти модели, тестируем, выбираем лучшую