

## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАБОТУ РОЗНИЧНОГО СЕГМЕНТА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ**

Синча Н. И., Дондик Н. Я., Литвиненко О. В.

*Запорожский государственный медицинский университет, г. Запорожье, Украина*

На современном этапе развития фармацевтического рынка Украины произошло много изменений, к которым можно отнести введение НДС на лекарственные средства и изделия медицинского назначения, изменения в сегменте дистрибьюции (90% всех поставок лекарственных средств (в стоимостном выражении) обеспечивали компании – «Оптима-Фарм», «БадМ», «Вента», «Фра-М», которые стабильно формировали основную долю поставок на фармрынке). Это позволило выявить основные факторы, влияющие на работу розничного сегмента фармацевтического рынка Украины и явилось целью нашего дальнейшего исследования.

К этим факторам можно отнести:

1. Экономический кризис повлиял на взаимоотношения на фармацевтическом рынке. Произошли изменения в политике субъектов кредитования розничного сегмента дистрибьюции, сократилась длительность отсрочки платежа.

2. Неожиданное введение НДС на лекарственные средства и изделия медицинского назначения определило работу фармрынка по новым правилам начисления НДС, что привело к существенному повышению цен на лекарства и изделия медицинского назначения. Это, в свою очередь, в условиях отсутствия налаженного механизма реимбурсации обусловило ограничение доступности медикаментов для населения. Главным образом это отразилось на пациентах с хроническими заболеваниями, вынужденных приобретать дорогостоящие препараты для лечения. На данный момент таким пациентам приходится приобретать необходимые им препараты в меньшем количестве, часто в минимально возможном.

3. Колебание курса доллара в значительной степени повлияло на объем закупок лекарственных средств аптеками, повышение цен на лекарственные средства привело к снижению покупательной способности населения и вынуждает аптечные сети сокращать объем заказа у дистрибьюторов.

4. На современном этапе финансирования торговой деятельности аптечных сетей выполняют свои функции два источника – поставщики и банки. Наиболее активным является первый, т.е. поставщики, таким источником финансирования пользуются большинство операторов фармацевтического рынка, но он является и самым дорогим. Банковское финансирование обходится дешевле, поскольку управление кредитными рисками и работа с задолженностью является компетенцией самих банковских учреждений.

5. На новых рынках возникает необходимость отпуска товара под реализацию. Дебиторская задолженность – это коммерческий кредит покупателю, поэтому возникает необходимость разрабатывать свою кредитную политику.

Таким образом, аптеки кредитуются, но уменьшаются размеры кредитования. Сегодня для фармацевтического рынка вводится обеспечение дебиторской задолженности – чем больше размеры займа, тем выше сумма страхования. Происходит сокращение длительности отсрочки платежа, снижение уровня кредитного лимита, что стимулирует аптеки делать заказы чаще и в меньших объемах и способствует повышению нагрузки на дистрибьютеров.