

тривалість життя населення. До того ж, лікарські засоби належать до групи товарів критичного імпорту і для забезпечення ними населення країни окрім гривні треба купувати валюту.

Таким чином, стає зрозумілим, що доцільно ввести механізми підтримки й аптечних мереж, які продовжують працювати під час війни. Відповідаючи на запити з боку бізнесу, Уряд на сьогодні запровадив для роздрібних торгових мереж доступні кредитні кошти в розмірі до 1 млрд грн під 5% річних. Однак аптечний ринок потребує сьогодні більш суттєвих пільг, які б дозволили оперативно поповнювати асортимент ліків та забезпечувати ними наших громадян.

ВАРІАНТИ ПОЛІТИКИ СТРИМУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ

Калайчева С.Г., Сенюк І.В.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

citochrom@gmail.com

Для забезпечення загального доступу до медичної допомоги важливе значення має адекватна основа структурного фінансування національної системи охорони здоров'я. Стимування витрат може розглядатися як постійне прагнення державних органів витратити з максимальною ефективністю обмежені фінансові ресурси. Існують три основні способи контролю витрат на лікарські засоби препарати: контроль за цінами на медикаменти на різних рівнях; вплив на попит за допомогою фінансових заходів, таких як бюджетне фінансування та компенсації; вплив на попит за допомогою заходів щодо медичних працівників.

Високі ціни на ліки пояснюються чотирма основними причинами. 1) Суворі стандарти захисту суспільства від низької якості, недостатньої безпеки та неефективності ліків змушують виробників вкладати кошти у дорогі НДР та

ДКР. 2) Є певні фактори, що приводять до створення монополій. Один з них – вищезгаданий стандарт якості, що створює важко подолати бар'єр для появи на ринку нових учасників. Разом із патентним захистом він дозволяє фарм. компаніям займати монополістичні позиції всередині важливих сегментів фарм. ринку. 3) Частіше, ніж самі хворі, за ліки сплачують треті сторони, що робить споживача менш чутливим до цін. 4) Як і у випадку з усіма товарами, про які споживач мало що знає, він схильний судити про якість і, можливо, також про ефективність ліків за його ціною – вища ціна вважається ознакою вищої якості; і навпаки, нижча ціна сприймається як показник нижчого рівня якості препарату. На ринку споживчих товарів «справедлива» ціна виробу є результатом постійного процесу переговорів між постачальником та споживачем. Результат цього процесу залежить від того, наскільки сильні позиції сторін щодо один до одного. Навпаки, на фарм. ринку між хворим та постачальником ліків реальних переговорів про ціни не буває. Хворий просто не в змозі торгуватися особисто, як учасник ринкових відносин.

Контроль за цінами може здійснюватися на різних рівнях: на рівні виробника, імпортера, оптової торгівлі та аптеки. Можна знайти приклади систем, де регулюються ціни виробника або імпортера, тоді як оптовикам та аптекам дозволяється встановлювати надбавки у межах фіксованого максимуму. Є й системи, за яких регулюється лише роздрібна ціна в аптеках, а виробники, імпортери та оптовики домовляються між собою про ціни та надбавки. Найважчим кроком у системи контролю за цінами є встановлення «справедливої» ціни. Зазвичай споживчі ринки є прозорими, і є можливість отримати інформацію щодо характеристики продукції та порівняти ціни. Але ринки лікарських препаратів часто відрізняються монополізмом, за яких споживач недостатньо знає про товари та ціни. Якщо він не може порівняти ціни на необхідний йому виріб із цінами на аналогічні вироби, йому важко визначити «справедливу» ціну. Розроблено кілька методів розрахунку «справедливих» цін: розрахунок витрат та фіксованого прибутку; межі з прибутку; порівняльне ціноутворення; переговори

щодо ціни; фармакоекономічні оцінки. Зазвичай ці методи застосовують у поєднанні один з одним. Метод визначення витрат та фіксованого прибутку вимагає складних розрахунків, що належать до вартості виробництва окремих виробів та встановлення певної межі прибутку, що дозволяє досягти виправданого рівня цін на ці вироби. Органам з ціноутворення необхідна докладна та надійна інформація щодо витрат виробництва та надбавки компаній. Вони можуть вимагати такі дані, але надана компаніями інформація не піддається перевірці. Витрати та надбавки залежать від політики компанії: основні витрати на виробництво, дослідження та маркетинг можуть значно змінюватися від компанії до компанії. Якщо одна з них є дочірнім підприємством транснаціонального концерну, то стороннім майже неможливо отримати надійні дані про те, де і як виникають витрати та прибуток. Системи розрахунку витрат і фіксованого прибутку досить статичні і створюють проблеми для контролюючих органів та компаній, дозволяючи оперативно приводити ціни на конкретні вироби у відповідність із ринковою кон'юнктурою. При цьому компанії не мають стимулів підвищувати ефективність та вводити інновації, що сприяють скороченню витрат виробництва.

РЕЗУЛЬТАТИ ОЦІНКИ ОБІЗНАНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ У ПИТАННЯХ ЗДОРОВ'Я

Ковтун Є.Ю., Волкова А.В.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

socpharm@nuph.edu.ua

У сучасних умовах доступності медичної і фармацевтичної інформації важливим є формування у суспільстві знань та розуміння, необхідних для правильного використання лікарських засобів (ЛЗ) задля забезпечення безпеки пацієнтів і сприяння раціональному споживанню ЛЗ. Саме формування фармацевтичної грамотності, як важливої частини загальної культури