

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
фармацевтичний факультет
кафедра організації та економіки фармації**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: «СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ДИСТРИБУЦІЇ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ»**

Виконав: здобувач вищої освіти групи Фс17(5.5з)-01а
спеціальності: 226 Фармація, промислова фармація
освітньої програми Фармація

Аліна ДЕРБАК

Керівник: доцент закладу вищої освіти кафедри
організації та економіки фармації

д.фарм.н., доцент Вікторія НАЗАРКІНА

Рецензент: доцент закладу вищої освіти кафедри
фармацевтичного маркетингу та менеджменту,
к. фарм. н., доцент Світлана ЖАДЬКО

Харків – 2023 рік

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню сучасних підходів до організації оптової торгівлі. Визначено роль дистриб'юторів у організації ефективного забезпечення населення необхідними ліками, вакцинами та іншими товарами аптечного асортименту в умовах надзвичайних ситуацій (кризи, викликані пандемією та військовими діями). Робота викладена на 53 сторінках друкованого тексту і складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Робота ілюстрована 15 рисунками і 3 таблицями, містить 56 джерел літератури.

Ключові слова: *дистрибуція (оптова торгівля), лікарські засоби, фармацевтичний ринок, канали розподілу.*

ANNOTATION

The qualification work is devoted to the research of modern approaches to the organization of wholesale trade. The role of distributors in the organization of effective supply of the population with the necessary medicines, vaccines and other products of the pharmacy assortment in emergency situations (crisis caused by a pandemic and military operations) has been determined. The work is presented on 53 pages of printed text and consists of an introduction, three sections, conclusions, and a list of references, appendix. The work is illustrated with 15 figures and 3 tables and contains 56 sources of scientific literature.

Key words: *distribution (wholesale), medicines, pharmaceutical market, distribution channels.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ І СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДИСТРИБУЦІЇ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	7
1.1. Роль дистриб'юторів у організації фармацевтичної допомоги населенню	7
1.2. Сучасні моделі розподілу лікарських засобів	9
Висновки до розділу 1	12
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ДИСТРИБУЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	13
2.1. Основні тенденції розвитку дистрибуції у світі залежно від рівня економічного розвитку країни.....	13
2.2. Особливості дистрибуції в умовах світової кризи, обумовленої пандемією COVID-19	19
2.3. Особливості діяльності вітчизняного ринку в умовах війни.....	24
Висновки до розділу 2	31
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ОПТОВОГО СЕГМЕНТУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ.....	33
3.1. Нормативно-правове регулювання та вимоги до оптової торгівлі (дистрибуції) ЛЗ	33
3.2. Загальна характеристика оптової ланки фармацевтичного ринку України.....	38
3.3. Аналіз діяльності виробників ЛЗ у сфері дистрибуції лікарських засобів.....	42
3.4. Аналіз діяльності фармацевтичних компаній з імпорту лікарських засобів.....	45
3.5. Підвищення конкурентоспроможності оптових компаній за рахунок розширення спектру послуг	47
Висновки до розділу 3	51
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54

СПИСОК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

GDP (Good Distribution Practice) – Належна дистрибуторська практика

GIRP – Європейська асоціація дистрибуторів охорони здоров'я

ВООЗ – Всесвітня організація охорони здоров'я

ЄС – Європейський Союз

ЗОЗ – заклад охорони здоров'я

КМУ – Кабінет Міністрів України

КП – комунальне підприємство

ЛЗ – лікарські засоби

МОЗ України – Міністерство охорони здоров'я України

НПА – нормативно-правовий акт

НСД – країни з низьким і середнім доходом

ОЗ – охорона здоров'я

ПАТ – публічне акціонерне товариство

ПП – приватне підприємство

ПрАТ – приватне акціонерне товариство

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ФК – фармацевтична компанія

ВСТУП

Актуальність теми. Дистрибуція лікарських засобів (ЛЗ) (оптова торгівля) є ключовою ланкою системи фармацевтичного забезпечення у будь-якій країні, вона здійснюється виробниками, імпортерами, оптовими фармацевтичними компаніями, аптечними складами тощо. Фармацевтичні дистриб'ютори є гарантом наявності в розрібній аптечній мережі та закладах охорони здоров'я (ЗОЗ) необхідних ЛЗ належної якості за доступною ціною.

Варто зауважити, що діяльність дистриб'юторів значною мірою визначає структуру вітчизняного фармацевтичного ринку. Останнім часом спостерігаються суттєві зміни структури й динаміки продажів ЛЗ, медичних виробів (МВ) і парафармацевтичних товарів, що обумовлені об'єктивними умовами (пандемія коронавірусу, військові дії), а також адаптацією законодавства до європейських норм. Дослідження стану розвитку оптової ланки фармацевтичного ринку дозволить визначити основні тенденції та напрями удосконалення фармацевтичного забезпечення з урахуванням викликів сьогодення.

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз стану та перспектив розвитку фармацевтичної дистрибуції на національному, регіональному і глобальному рівнях.

Для досягнення поставленої мети нами були поставлені такі завдання дослідження:

- дослідити місце і роль оптової ланки у організації ефективної фармацевтичної допомоги;
- здійснити аналіз нормативно-правової бази, що регламентує здійснення оптової торгівлі ЛЗ в Україні та ЄС;
- дослідити існуючі моделі дистрибуції та особливості їх реалізації в країнах з різним рівнем економічного розвитку;
- провести аналіз вітчизняного оптового фармацевтичного ринку та тенденції його розвитку з урахуванням викликів сьогодення;

- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних фармацевтичних компаній;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності діяльності з дистрибуції ЛЗ.

Об’єкт дослідження: діяльність оптових постачальників ЛЗ та інших товарів аптечного асортименту.

Предмет досліджень – особливості організації оптової торгівлі на фармацевтичному ринку та її державне регулювання.

Методи досліджень. Під час проведення досліджень були використані логічний, ретроспективний, графічний, математико-статистичний методи, метод системного аналізу.

Практичне значення. Результати проведених досліджень можуть бути враховані під час розробки нормативних документів та рекомендацій щодо удосконалення фармацевтичного забезпечення населення та ЗОЗ.

Обсяг та структура та кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 53 сторінках, включає 3 таблиці, 15 рисунків, список літературних джерел включає 56 найменувань, з них 22 – іноземні.

РОЗДІЛ І

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДИСТРИБУЦІЇ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

1.1. Роль дистриб'юторів у організації фармацевтичної допомоги населенню

Забезпечення доступності й безперервного постачання необхідних ЛЗ, медичних виробів (МВ), вакцин та інших товарів є головним завданням фармацевтичних дистриб'юторів. Доступність (наявність на ринку (в аптеках і ЗОЗ) у достатній кількості, у адекватних лікарських формах, за прийнятною ціною) має особливе значення, зокрема під час надзвичайних ситуацій – епідемій, військових дій тощо. Кінцевою метою діяльності дистриб'юторів ЛЗ є отримання покупцями та клієнтами необхідних їм ЛЗ належної якості в установлені строки за умов дотримання правил зберігання і транспортування. Дистриб'ютори працюють цілодобово, постачаючи ЛЗ і товари аптечного асортименту до сотен тисяч аптек, ЗОЗ та інших надавачів мед. послуг.

Дистриб'ютори, що надають повний спектр послуг (так звані «full-line» FL-дистриб'ютори), є важливими для європейського сектору охорони здоров'я (ОЗ), займаючи центральне місце на шляху розподілу ЛЗ. Вони забезпечують життєво важливий і надійний зв'язок між виробниками, фармацевтами, ЗОЗ і лікарями, що відпускають ЛЗ, забезпечуючи закупівлю, складування, зберігання, підготовку замовлень і доставку ліків. Вони також надають послуги з розширеного фінансування, формування запасів.

FL-дистриб'ютори забезпечують швидке, безперервне та економічно ефективно постачання ліків і МВ до понад 200 000 роздрібних аптек, лікарень і лікарів по всьому ЄС, охоплюючи понад 500 млн пацієнтів. За даними Європейської асоціації дистриб'юторів (англ. European Healthcare Distribution Association, GIRP), у 2020 р. 86% фармацевтичних продажів було забезпечено FL-дистриб'юторами.



Рис. 1.1 Основні задачі діяльності фармацевтичних дистриб'юторів

Окрім розподілу ліків, FL-дистриб'ютори пропонують аптекам і фармацевтичним виробникам широкий спектр послуг, щоб підвищити ефективність і надійність фарм.забезпечення з додатковою цінністю для пацієнтів (табл. 1.1). Діяльність дистриб'юторів передбачає вжиття комплексу заходів щодо недопущення на ринок фальсифікованих і неякісних ЛЗ. Європейська асоціація дистриб'юторів (GIRP) ініціювала створення Європейської організації з перевірки ЛЗ (EMVO), а також інформаційного каналу щодо відкликання з ринку неякісних ЛЗ [54]. В цьому контексті закупівля, зберігання і постачання товарів аптечного асортименту здійснюється за умови дотримання вимог комплексу належних практик GXP, будь-які відхилення від стандартів документуються і досліджуються, вживаються відповідні корегувальні та профілактичні дії.

Основні та додаткові послуги, які надаються оптовиками [53, 54, 57]

	Основні послуги (Core services)	Послуги додаткової цінності (Value-added services)
Виробники	<ul style="list-style-type: none"> - Логістичні послуги: - Послуги серіалізації продуктів - Послуги з прозорості 	<ul style="list-style-type: none"> - Попередня оптова торгівля - Система відстеження - Маркетингова інформація - Послуги доступу до ринку (МА)
Аптеки, лікарні	<ul style="list-style-type: none"> - Єдиний постачальник всіх товарів - Допомога в управлінні запасами - Своєчасна доставка згідно GDP - Автоматична обробка замовлень - Постійна наявність ЛЗ - Мікрологістика - Зворотна логістика, відкликання, послуги з повернення - Попереднє фінансування - Рекламна література, інформаційні листівки для пацієнтів і фармацевтів - Передача повідомлень про відкликання в аптеки 	<ul style="list-style-type: none"> - Маркетингова і збутова підтримка - аналіз продажів і закупівель в аптеках - Навчання фармацевтів - Підтримка послуг пацієнтів - Логістична платформа мед. послуг - Індивідуальна упаковка для пацієнта - Комп'ютерні системи управління товарними запасами аптек - Послуги зі збору медичних і пакувальних відходів з аптек
Пацієнт і суспільство	<ul style="list-style-type: none"> - Незмінна якість товару і уникнення фальсифікації ЛЗ - Постійна наявність ЛЗ (фізична доступність) 	<ul style="list-style-type: none"> - Індивідуальне пакування - Служби спілкування з пацієнтами - Послуги моніторингу - Зберігання запасів на випадок надзвичайних ситуацій - Повторні послуги за рецептом - Інтегровані програми ОЗ

1.2. Сучасні моделі розподілу лікарських засобів

Як свідчить світовий досвід, існують різні підходи до організації оптової торгівлі ЛЗ. Спільним є те, що у всіх країнах дистриб'юторська діяльність у сфері фармації (зокрема, експортно-імпортні операції з постачання ЛЗ, МВ і вакцин) регулюється і контролюється державою. Як правило, вона потребує ліцензування і сертифікації. Товаропровідна мережа виробника може складатися з одного або декількох каналів розподілу, які можуть відрізнятися за структурою й умовами поставки. Прямі канали («нульового рівня») для фармринку не є характерними, зважаючи на

особливості багатомономенклатурного фармацевтичного виробництва. Виробники ЛЗ найчастіше формують дворівневі канали, для збуту інноваційних ЛЗ використовують угоди з ексклюзивними дистриб'юторами. Якщо посередник один (аптека), такий канал називають однорівневим. Враховуючи специфіку фармацевтичної діяльності та необхідність забезпечення якості ЛЗ при просуванні фарм. продукції трирівневі канали зазвичай не застосовуються.

Наразі використовуються такі моделі дистрибуції [24]:

- прямі поставки до аптек – (Direct-to-Pharmacy, DTP);
- пряма дистрибуція – (Direct Distribution, DD) – продаж обраним аптечним мережам, дрібні мережі й індивідуальні аптеки купують у дистриб'юторів;
- модель вибіркової дистрибуції (зменшення договорів) – Restricted Wholesaler Availability (RWA) – частина асортименту ЛЗ доступна тільки у певних дистриб'юторів, виробники укладають договори з 1-3 оптовиками;
- госпітальні поставки – розподіл спеціалізованих ЛЗ до госпітальних аптек.

Сучасний стан фармацевтичного ринку можна охарактеризувати як процес інтеграції (горизонтальної та вертикальної), коли дистриб'ютори об'єднуються між собою або інтегруються з виробниками і аптечними мережами та створюють міжнародні об'єднання для забезпечення надійності поставок, спільних закупівель тощо [47].

В Європі асоціація дистриб'юторів GIRP об'єднує національні асоціації з 33 країн, включаючи всі країни ЄС/ЄЕЗ/ЄАВТ (крім Кіпру та Ісландії), а також Китай, Росію, Сербію та Туреччину. До GIRP входять більше 750 дистриб'юторів, 1260 складів. У GIRP працює понад 140 тис. осіб, і вони постачають понад 100 000 продуктів 3500 виробників, що становить близько 15 млрд. упаковок на рік (62 млн упаковок ліків на добу) для більш ніж 200 тис. аптек і медичних працівників по всій Європі. Сьогодні ринок ЄС охоплює понад 500 млн. осіб, які потребують доступу до медичних послуг, лікування та ЛЗ.

Європейське агентство з ЛЗ (ЕМА) створено у 1995 р., також було розроблено систему централізованої процедури доступу на ринок (Marketing Access) для ЛЗ на всій території Євросоюзу. Варто зауважити, не дозволяється вільний обіг по всьому ЄС будь-яких ЛЗ після отримання дозволу ЕМА. Такі обмеження обумовлені особливостями національного законодавства, які передбачають ухвалення певних рішень національними компетентними органами щодо ціноутворення та реімбурсації. Крім того, є відмінності у вимогах щодо розміщення інформації на упаковці ЛЗ (національний реєстр. номер, наприклад, «Vignette» у Франції або «Pharmazentralnummer» у Німеччині). Таким чином, ринки залишаються регіональними чи національними [50]. Цінові різниці між державами-членами породжують паралельну торгівлю; затримки доступу ринку інноваційних ЛЗ.

П'ять основних функцій FL-дистриб'юторів в сфері ОЗ наведені на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Основні функції FL-дистриб'юторів в сфері ОЗ

Національні дистриб'ютори забезпечують через своїх клієнтів задоволення потреб пацієнтів, гарантуючи постійну доступність повного

асортименту, як це встановлено владою та ринком. Номенклатура товарів на складі таких дистриб'юторів можуть становити від 18 650 до 100 000 найменувань (залежно від розміру ринку та кількості продуктів, дозволених для продажу). FL-дистриб'ютори здійснюють поставку необхідної кількості ЛЗ шляхом: щільної мережі і високої частоти доставки зі складів, зберігання страхових запасів, щоб задовольнити неочікувані піки попиту.

Висновки до розділу 1

Фармацевтичні виробники для збуту власної продукції формують канали розподілу. Одноканальна схема (монодистрибуція) передбачає укладання виробником ЛЗ угоди про ексклюзивну дистрибуцію з одним дистриб'ютором; багатоканальна (multi-channel) – ЛЗ розповсюджуються декількома оптовими фармацевтичними компаніями. У більшості країн ЄС впроваджена багатоканальна система.

Дистриб'ютори, що надають повний спектр послуг (так звані «full-line» FL-дистриб'ютори), є важливими для європейського сектору охорони здоров'я, займаючи центральне місце на шляху розподілу ЛЗ. Вони забезпечують життєво важливий і надійний зв'язок між виробниками, фармацевтами, ЗОЗ і лікарями, що відпускають ЛЗ, забезпечуючи закупівлю, складування, зберігання, підготовку замовлень і доставку ліків. Вони також надають послуги з розширеного фінансування, формування запасів, забезпечення якості.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ДИСТРИБУЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

2.1. Основні тенденції розвитку дистрибуції у світі залежно від рівня економічного розвитку країни

У багатьох країнах світу пацієнти можуть придбати ЛЗ не тільки в аптеці, а й також безоплатно в стаціонарі, а також у кабінеті лікаря (на умовах, визначених нормативно-правовими актами). Так, у США 75% всіх ЛЗ купується в аптеках, які формують свої запаси через дистриб'юторів (рис. 2.1).

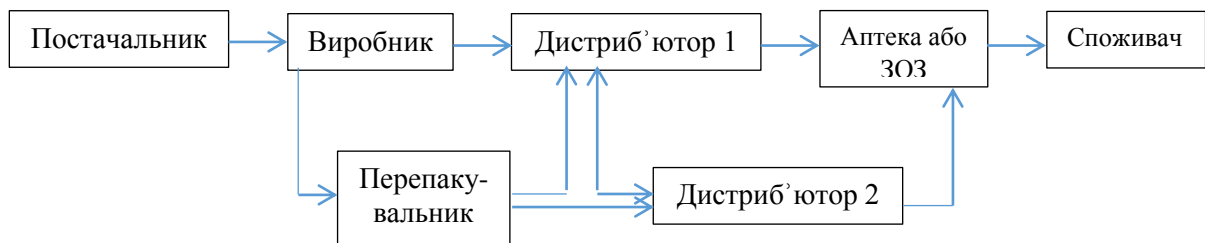


Рис. 2.1. Система розподілу ЛЗ у США, 2011.

У країнах з низьким і середнім рівнем доходів (НСД) спостерігаємо наявність тіньових схем з великою кількістю посередників між виробниками ЛЗ і споживачами. Отже, мусимо константувати значні відмінності у організації оптової ланки у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку. Так, у розвинених країнах декілька потужних дистрибуторів зазвичай забезпечують весь ринок. McKesson, Cardinal Health, і Amerisource Bergen здійснюють розподіл 90% ЛЗ, що продаються в США; у Західній Європі й Японії 90% ринку контролюють 4-5 великих фірм. У країнах НСД сотні фармацевтичних компаній контролюють незначні частки оптового ринку ЛЗ.

У розвинених країнах незначна кількість дистриб'юторів контролюють ринок, регулювальні органи вимагають документування у ланцюгу поставок. У країнах з НДС система набагато складніше. Можуть працювати паралельно декілька розподільних систем різної ефективності, це пов'язано з ризиками входу до легального ланцюгу нелегальних виробників і недобросовісних посередників.

FL-дистриб'ютори сприяють своєчасному отриманню пацієнтами належної медичної та фармацевтичної допомоги, вчасно постачаючи необхідні ЛЗ у потрібній кількості. Також вони захищають систему ОЗ від високих додаткових витрат, спричинених затримками доставки ліків.

Об'єднання продуктів близько 19 виробників в один лот дозволяє економити 235 євро на витратах з управління замовленнями для аптеки. Так, різниця у вартості між доставкою при прямій закупівлі у виробника і доставкою від дистриб'ютора з повним спектром послуг становить близько 4 євро.

Системи забезпечення якості (СЗЯ) дистриб'юторів гарантують, що ЛЗ закупаються, зберігаються, постачаються або експортуються у спосіб, який відповідає вимогам GDP. З моменту набуття чинності Директиви щодо фальсифікованих ЛЗ (FMD) та її Делегованого регламенту (DR) у 2019 р. дистриб'ютори повністю дотримуються цих умов і тим самим додатково захищають ланцюг постачання від потрапляння фальсифікатів.

Також FL-дистриб'ютори здійснюють фінансування фарм. виробників і аптечних закладів, гарантують безперервне постачання всіх ЛЗ, а також забезпечують грошовий потік фондів соціального страхування. Так, дистриб'ютори із повним набором послуг у Європі фінансують в середньому 27,9 млрд євро протягом 70 днів приблизно 5,2 рази на рік, що дорівнює загальному річному обсягу 145 млрд євро (рис. 2.2).

Варто зауважити, що FL-дистриб'ютори змушені стикатися з постійно зростаючими витратами на відповідність вимогам законодавства. Одним із яскравих прикладів є витрати на дотримання вимог GDP, прийнятих у 2013 р.

За оцінками експертів GIRP, визначена розрахункова вартість витрат, які несуть дистриб'ютори для забезпечення відповідності GDP. Так, загальна вартість капітальних інвестицій у ЄС склала 709 270 євро. У 2021 р. з урахуванням останніх доступних даних, і на додаток до вартості початкових капітальних інвестицій, річні поточні витрати на відповідність Рекомендаціям GDP в ЄС становлять 175,2 млн. євро.



Рис. 2.2. Фінансування у ланцюжку поставок ЛЗ [50, 51]

Середня цінова структура відшкодованих ліків, що продаються в аптеках у Франції, Німеччині, Італії у 2020 році наведена на рис. 2.3. як бачимо, націнка дистриб'ютора становить близько 3%, що позитивно впливає на доступність лікарських засобів.

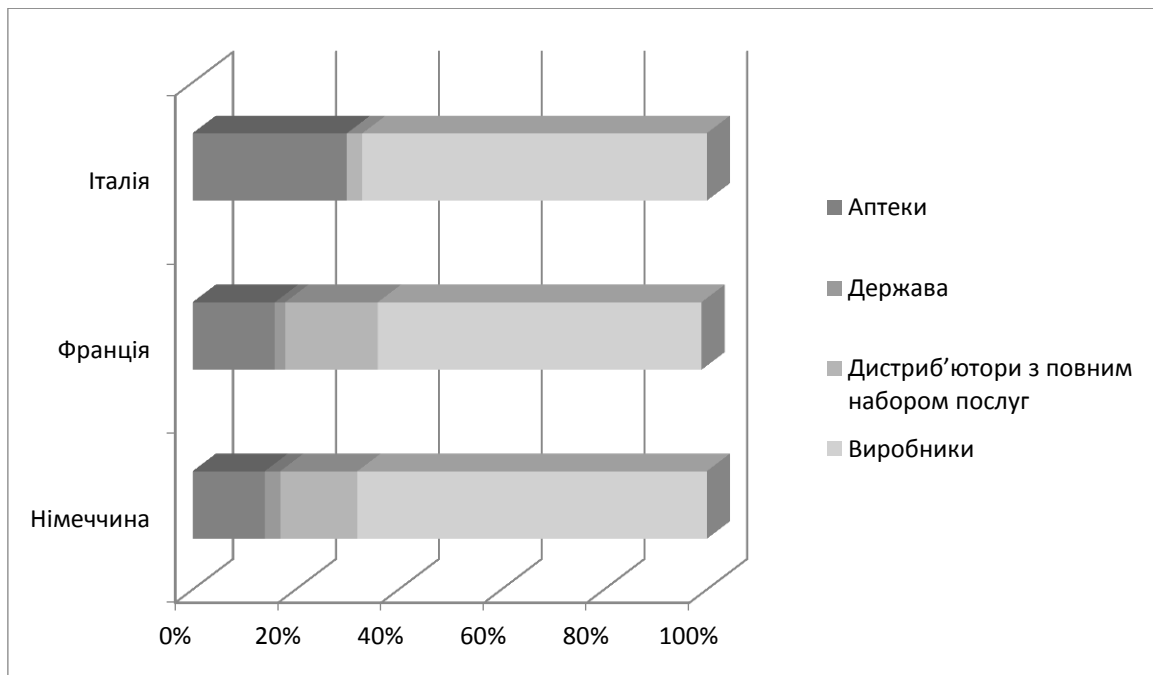


Рис. 2.3. Середня цінова структура реімбурсованих ЛЗ.

У більшості європейських країн націнка на ЛЗ регулюється державою, тому дистриб'ютори майже не мають можливості контролювати свою винагороду, також дистриб'ютори не можуть вплинути на попит на ЛЗ або їх ціни, оскільки попитом керують лікарі, які виписують рецепти. Більше того, дистриб'ютори, що надають повний спектр послуг, не можуть адаптувати відпускні ціни на ЛЗ до зростаючих цін на енергоносії, оскільки ціни регулюються державою. Це різко контрастує з іншими секторами бізнесу, які можуть перекладати зростання цін на своїх клієнтів.

На діяльність дистриб'юторів так чи інакше впливають об'єктивні процеси, що відбуваються на ринку, а також нормативно-правові документи. Наразі GIRP відстежує понад 30 ключових політичних інструментів, які вже діють і впроваджуються, або обговорюються європейськими законодавцями.

Це, насамперед Директива щодо фальсифікованих ЛЗ (Falsified Medicines Directive (FMD) 2011/62/EU), «Медичні контрзаходи» (Medical Countermeasures), Фармацевтична стратегія для Європи (Pharmaceutical Strategy for Europe), Положення про медичні вироби (Medical Devices Regulation), Положення про ветеринарні ЛЗ (Veterinary Medicinal Products

Regulation). Загальні правила безпеки продукції (General Product Safety Regulation), Корпоративна перевірка сталого розвитку (Corporate Sustainability Due Diligence), Регламент розподілу зусиль (Effort Sharing Regulation). Серед них також проєкт ГЕРА (HERA) та документи, що спрямовані на впровадження цифровізації та діджиталізації ОЗ на глобальному рівні, а саме: Європейський простір даних ОЗ (European Health Data Space – EHDS), Закон про штучний інтелект (Artificial Intelligence Act), Закон про цифрові послуги (Digital Services Act), Закон про цифрові ринки (Digital Markets Act), Закон про кібербезпеку (Cybersecurity Act), Закон про управління даними (Data Governance Act) Закон про дані (Data Act), Стійкість критичних об'єктів (Resilience of critical entities).

Виробники доставляють 7% продукції безпосередньо в аптеки та 35% до лікарень, 58% - оптовикам, які беруть на себе розподіл до роздрібних аптек (52%) і ЗОЗ (8%). Отже, FL-дистриб'ютори гарантують, що пацієнти матимуть доступ до всіх необхідних ЛЗ у будь-який час і в будь-якому місці.

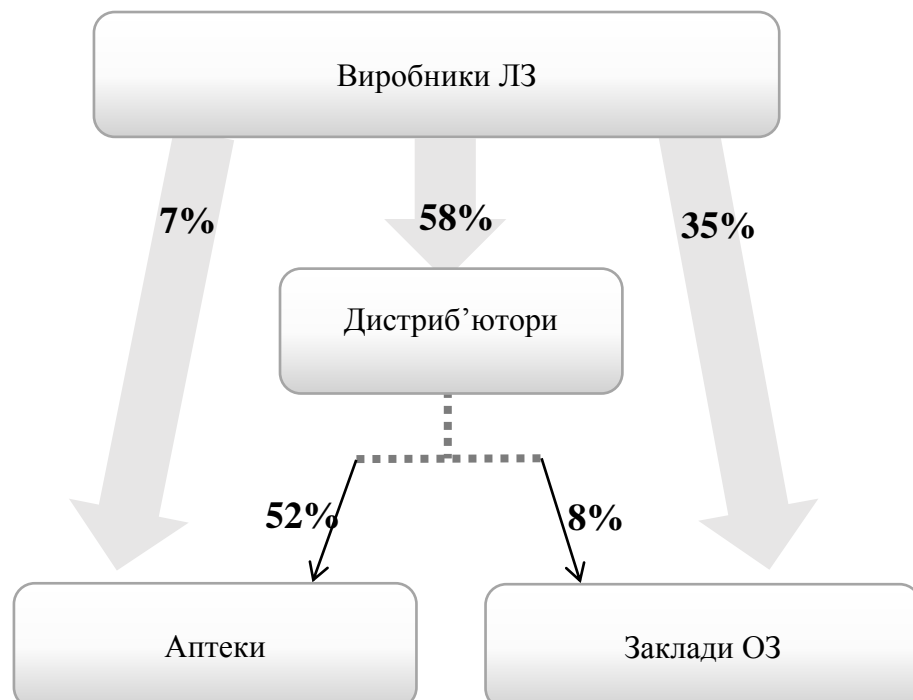


Рис. 2.4. Структура каналів розподілу ЛЗ і МВ за даними 2021 р.

Дистриб'ютори ЛЗ наразі зберігають і поширюють понад 75% усіх ЛЗ в

Європі, забезпечуючи задоволення потреб ОЗ, постійну доступність широкого асортименту продукції. Так, на складі може зберігатися 18,5 – 100 тис. асортиментних позицій.

Обіговість товарних запасів визначається окремо для кожної позиції товару і може становити від місяця до кількох днів. Обіг запасів відбувається в середньому 13 разів на рік (протягом 29 днів, у Німеччині – 36, Італії та Іспанії – 30, Франції – 25,2, Великобританії та Нідерландах – 21).

Дистриб'ютори гарантують своєчасне постачання товару, у разі відсутності необхідних препаратів пацієнти не можуть отримати належне лікування. У Європі невиконання планів на ЛЗ коштує урядам приблизно 125 млрд. євро і сприяє передчасній смерті майже 200 тис. європейців на рік (EFPIA).

Таблиця 2.1

Час і частота поставки при прямих поставках та у разі постачання дистриб'юторами

	Дистриб'ютори повного асортименту full-wholesalers	Оптовики обмеженого асортименту Short-line	Прямі продажі від виробників
Середня частота доставки (годин)	2,5	20,5	57,86
Середня частота доставки (протягом тижня)	15,9	4,34	3,66

За даними Німеччини, Іспанії, Франції, Італії, Нідерландів, Великобританії.

У більшості країн Європи у структурі оптового ринку представлені як національні дистриб'ютори («full-line»), так і регіональні, що постачають обмежений асортимент ЛЗ («short line»). Близько 93% усіх препаратів розподіляються FL-дистриб'юторами до роздрібних аптек, до госпітальних аптек – 5,7%, аптечних магазинів (Drugstore) – 0,3%, лікарів (Dispensing Doctors) – 0,9% [53, 54].

Дистриб'ютори із повним асортиментом здійснюють доставку ЛЗ насамперед в роздрібні аптеки, а також у лікарні, лікарям, що видають ліки, аптеки тощо, щоб переконатися, що всі пацієнти мають доступ до ЛЗ.

Розподіл відрізняється від країни до країни: Велика Британія доставляє найнижчий відсоток роздрібним аптекам і високий відсоток лікарям, які видають ліки, як і Швейцарія та Австрія.

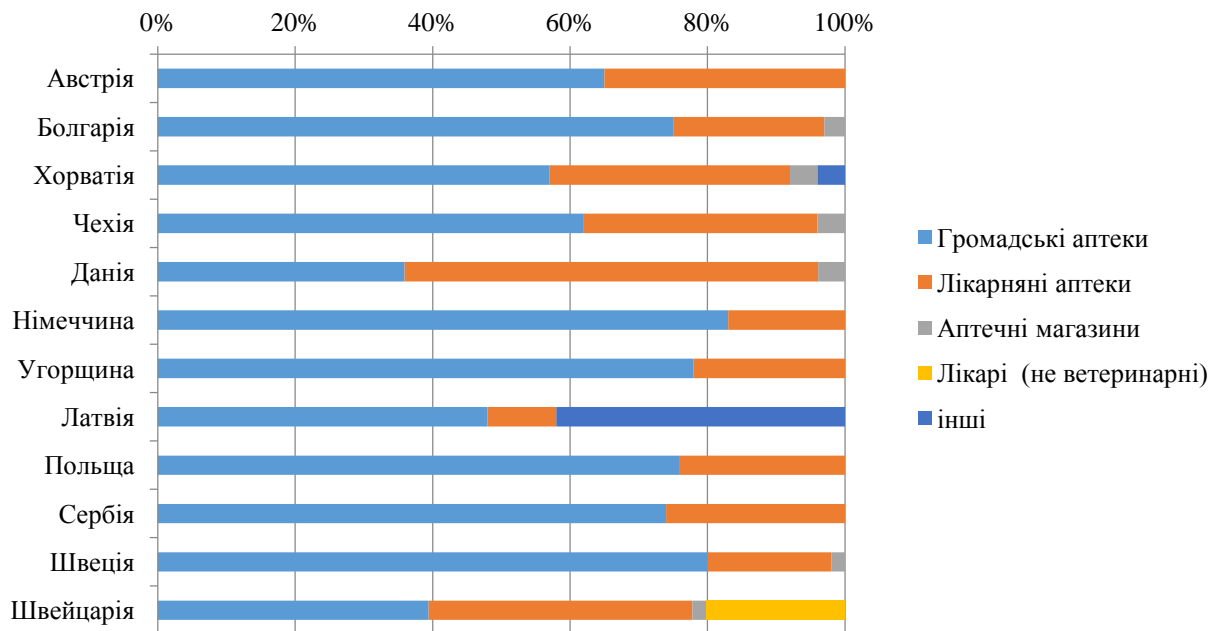


Рис. 2.5. Розподіл диспенсерів, що постачаються FL-дистриб'ютором

Завдяки розгалуженій мережі складів по всій Європі FL-дистриб'ютори можуть доставляти ЛЗ куди та коли це необхідно.

Серед основних тенденцій розвитку дистрибуції в Європі спостерігається активне залучення (аутсорсинг) логістичних компаній, що надають або координують складські або інші послуги від імені виробника, власника ліцензії, дистриб'ютора.

2.2. Особливості дистрибуції в умовах світової кризи, обумовленої пандемією COVID-19

Пандемія принесла багато нових викликів разом із високими вимогами до логістики холодового ланцюга. Здобувши уроки з пандемії COVID-19, зокрема щодо закупівель і забезпечення стійких поставок, Єврокомісія у вересні 2021 р. створила спеціальний орган із забезпечення готовності та

реагування на надзвичайні ситуації в галузі ОЗ (Health Emergency Preparedness and Response Authority – HERA). Передбачається, що HERA має працювати у двох режимах – у підготовчому та кризовому. За першого варіанту установа працюватиме над оцінкою ризиків, підтримкою розвитку ЛЗ та розбудовою виробничих потужностей, співпрацюючи з представниками промисловості щодо розробки стратегії виробничих потужностей і цільових інвестицій, а також усунення дефіцитів. Для прикладу, на початку коронавірусної кризи відчувався сильний брак масок, захисних костюмів, а потім бракувало сировини для вакцин.



Рис. 2.6. Сучасні європейські ініціативи щодо підвищення надійності поставок необхідних ЛЗ, МВ, вакцин

За потреби HERA має переключитися у кризовий режим, щоб мати змогу швидко ухвалювати рішення. Установа має забезпечити виробництво і розподіл ЛЗ і вакцин, а також медичних рукавичок і масок. Також установа має мобілізувати екстрену допомогу, активізувати розробку медичних протизаходів та закупівлю сировини.

Із набуттям чинності нового мандату Європейського агентства з ЛЗ

1.03.2022 р. завершення створення Європейського союзу ОЗ, ініційованого Єврокомісією ще в листопаді 2020 р., наближається. Новий мандат ЕМА є значним кроком вперед для захисту здоров'я в усьому ЄС, оскільки він сприяє підвищенню готовності за рахунок кращого використання даних, моніторингу епідситуації та створення Європейської платформи моніторингу дефіциту (ESMP).

Також наразі триває перегляд Директиви 2001/83/ЄС про кодекс Співтовариства щодо ЛЗ для використання людьми. Рекомендації GIRP зводяться до наступного:

- скасувати необґрунтоване квотування поставок;
- працювати над посиленням існуючих зобов'язань для учасників ланцюга постачання;
- забезпечити законодавчо закріплене право для FL-дистриб'юторів на належне та безперервне постачання повним спектром продукції з метою задоволення потреб пацієнтів у відповідний спосіб.
- передбачити перегляд системи ліцензування та запровадити різницю між FL-дистриб'юторами, які виконують зобов'язання або функції, пов'язані з державними послугами, та іншими дистриб'юторами, які зберігають і розповсюджують за вибором лише вибіркового асортименту;
- забезпечити вільний потік ЛЗ у межах Єдиного ринку ЄС;
- покласти окремі зобов'язання як на власників реєстраційних посвідчення (МАН), так і на оптовиків;
- роль FL-дистриб'юторів у зменшенні дефіциту ліків
- підтримка європейських установ і пацієнтів у боротьбі з дефіцитом ЛЗ.

Дистриб'ютори повного спектру послуг у сфері ОЗ створили добре налагоджену дистриб'юторську інфраструктуру в кожній країні Європи, яка може забезпечити відповідний і справедливий розподіл продуктів у всіх точках видачі.

Зберігаючи запаси життєво важливих ЛЗ, FL-дистриб'ютори гарантують безпеку поставок у разі надзвичайної ситуації або

короткострокового сплеску попиту. Буферні запаси, що зберігаються дистриб'юторами – запаси, які зберігаються відповідно до Зобов'язань щодо надання державних послуг (PSO) у багатьох державах-членах – можуть погасити раптові піки попиту, як ми бачили в перші тижні кризи COVID-19, що вразила Європу. Ці буферні запаси є важливою функцією FL-дистриб'юторів та мають життєво важливе значення для ефективного і результативного функціонування сектору ОЗ під час кризових періодів і після них.

У разі дефіциту дистриб'ютори можуть запровадити заходи з оптимізації запасів для обмеження обсягів чи кількості поставок, що забезпечує справедливий доступ до ЛЗ для всіх аптек, лікарень, клінік і зрештою пацієнтів.

Як було продемонстровано під час кризи COVID-19, дистриб'ютори завдяки своїм знанням, досвіду та інфраструктурі мають здатність швидко реагувати та адаптуватися до кризових умов.

Пом'якшення наслідків дефіциту ЛЗ та вакцин є ключовим пріоритетом інституцій ЄС і охоплюється низкою ініціатив і запропонованих законів. GIRP та його члени разом із зацікавленими сторонами ланцюга поставок активно працюють над підтримкою європейських інституцій у наданні належної відповіді на проблему

Європейська мережа регулювання ЛЗ (EMRN) представляє об'єднання національних компетентних органів (НКО) 27 держав-членів ЄС, а також Ісландії, Ліхтенштейну та Норвегії, які відповідають за регулювання ЛЗ на національному рівні, а також об'єднуються під егідою керівників агентств з ЛЗ (НМА) та централізований регуляторний і координаційний орган, Європейське агентство з лікарських засобів (EMA), у наукових комітетах якого засідають представники цих країн. Ці органи мають доступ до знань тисяч експертів у багатьох наукових і терапевтичних областях і повинні тісно співпрацювати з групами зацікавлених сторін, включаючи пацієнтів, медичних і ветеринарних працівників, органи з оцінки медичних технологій

(ОМТ) і платників, а також фармацевтичну промисловість і глобальні регулятори. Їхній обов'язок полягає в тому, щоб пацієнти, тварини та суспільство мали доступ до безпечних, високоякісних та ефективних ЛЗ і, таким чином, захищати здоров'я людей і тварин, а також навколишнє середовище.

Крім забезпечення доступу до основних ЛЗ, Мережа повинна мати потенціал і знання для впровадження нових ЛЗ, роблячи їх доступними для пацієнтів із незадоволеними потребами, продовжуючи гарантувати, що будь-які ризики в цілому переважають користь. У всьому світі всі суспільства повинні реагувати на зміни навколишнього середовища та клімату, займатися питаннями сталого розвитку та справлятися з суспільними наслідками так званої 4-ї промислової революції. У цьому сенсі економічні й політичні виклики також продовжують стикатися з ЄС та ширшою країною ЄЕЗ, не в останню чергу з багатьма проблемами, пов'язаними з глобальними ланцюгами поставок і виробничими процесами «точно вчасно», від яких залежить сучасне суспільство. Вони включають залежність від виробничих потужностей та АРІ/вихідних матеріалів, отриманих із третіх країн, а також потребу в підвищеній готовності до нових загроз здоров'ю.

За умов пандемії актуалізувалася проблема забезпечення безперебійних поставок на тлі ажіотажного попиту та непрогнозованої динаміки. Так, у I кварталі 2020 р. замовлення ЛЗ і МВ певних категорій зросли у 3-10 разів, для адекватної реакції ланцюга поставок був потрібен час [46].

Для забезпечення надійних поставок важливим є консолідація зусиль дистриб'юторів і системи ОЗ, впорядкування ІТ-інфраструктури для інформування та оптимізації управління запасами. За умов дефіциту товарів іноді доцільно встановити певні обмеження, щоб постачати ЛЗ, МВ та вакцини протягом більш тривалого періоду часу більшій кількості клієнтів.

2.3. Особливості діяльності вітчизняного ринку в умовах війни

Український фармацевтичний ринок до початку війни мав всю необхідну номенклатуру ЛЗ та запаси. В грудні 2021 весь канал дистрибуції був переповнений ЛЗ, споживання протягом січня та лютого було дуже високим, і запаси мереж активно поповнялись виробниками. Коли почалася війна, виникла потреба у препаратах інтенсивної терапії для госпіталів (травми, політравми, тощо) – ці потреби всіх без винятку госпіталів з перших годин війни покривали «Дарниця» та «Юрія-Фарм». Потреби в плазмі крові покриває Biorpharma.

Не могли не відобразитися на загальній ситуації у сфері дистрибуції ліків наступні тенденції, пов'язані з військовими діями:

- закриття частини аптечних закладів (руйнування, евакуація працівників в більш безпечні регіони);

- нестача водіїв, які розвозили товар (наразі вони в ЗСУ, ТРО або здійснюють волонтерську діяльність);

- ажіотажний попит з боку волонтерів, які скуповують ліки для ТРО і ЗСУ (які потім лягають на склади військових підрозділів), та з боку пацієнтів – вони скуповують додаткові запаси на «чорний день». Це викликає відтік товару з обмеженої кількості аптек, швидке поповнення яких не завжди можливе;

- нерівномірний географічний розподіл аптечного сегмента - переміщення попиту і споживання ще більше на захід України через переїзд великої кількості людей;

- окремі позиції ЛЗ іноземного виробництва нажалі, зникли з ринку, натомість Україна отримує як гуманітарну допомогу багато ЛЗ, які незареєстровані в Україні.

Масштабна фаза війни зупинила зростання українського фармацевтичного ринку, який щороку збільшувався на 10–12%. За даними Proxima Research, загальний обсяг продажів у грошовому вираженні у 2022 р. скоротився більш ніж на 5%.

У роздрібному сегменті ще у січні та лютому споживання ЛЗ зростало у гривні на 31 і 45% відповідно, а у березні скоротилось на 11%. Через інфляцію станом на початок жовтня темпи зниження за цим показником уповільнились до 9% порівняно з минулим роком. Натомість у натуральному вираженні обсяги продажу зменшились на 30%.

Основні проблеми фармацевтичного ринку, обумовлені воєнними діями, можна сформулювати таким чином:

- втрати інфраструктури (знищені або заблоковані виробничі приміщення, склади, сировина тощо);
- складна і дорога логістика (зростання цін на паливо, руйнування звичних ланцюгів постачання);
- зниження платоспроможного попиту через відсутність грошей у клієнтів (інфляція з початку 2022 р. – 21,8%, прогноз на 2023 – 30%), втрата доходів громадянами на 30-40%;
- здорожчання сировини (зміна курсу валют, підвищення цін на енергоносії);
- зарубіжна гуманітарна меддопомога (за 8 міс – близько 8,5 тис. тон на суму понад 12 млрд грн.), скорочення госпітальних закупівель (з 18% до 10,5%);
- дебіторська заборгованість (прострочені платежі від дистриб'юторів і аптек, постачальники не працюють без передоплати);
- менше споживачів (за даними ООН близько 6 млн українців перебувають за кордоном, це близько 15% клієнтів);
- нестача персоналу (міграція населення, чоловіки на фронті, аптечні мережі відчувають кадровий голод).

Зміна попиту на ліки. У перші дні війни попит на ЛЗ зріс більш ніж удвічі: в умовах невизначеності люди формували запас (зокрема, пацієнти із хронічними захворюваннями), а волонтери скуповували ЛЗ за запитами. З початку березня обсяги продажів почали знижуватись і з середини місяця стали від'ємними. Якщо говорити за категоріями ліків, то попит підвищився

на знеболювальні та неврологічні ЛЗ, кардіопротектори, протизапальні та протиревматичні засоби. На сталому рівні зберігається споживання препаратів для лікування хронічних захворювань. Значно зменшився попит на БАДи, вітаміни, засоби профілактики, антиковідні ЛЗ, через що в аптек сформувався надлишковий запас (оверсток). Українці почали економити, купувати лише найнеобхідніше.

Після 24.02.2022 р. відбувся зсув у бік споживання вітчизняних ЛЗ, бо вони мають нижчу ціну за імпорتنі аналоги. За даними Proxima Research, наразі в упаковках 65% ринку займають українські компанії, які випускають 61% ліків з Національного переліку. У грошовому вираженні з 64% лідирують іноземні виробники, бо їхня продукція представлена у більш дорогому сегменті.

Наразі в Україні працює понад 100 заводів-виробників ЛЗ. Попри війну вони не лише вистояли, а й наростили довоєнні обсяги та допомагають армії, лікарням і волонтерам. Так, «Фармак» і «Дарниця», підприємства яких розташовані в Києві, поновили роботу цехів на 100%. «Фармак» призупинив роботу з 24 лютого, але через знищення окупантами центрального складу в Київській області, де зберігалась уся готова продукція і упаковка на 1,5 млрд грн, у компанії виникла потреба відновити асортимент. Тому вже 8–9 березня підприємство запрацювало. Було вироблено стільки ж продукції, скільки минулого року, коли війни не було. Виробництво «Дарниці» не припиняло роботу навіть у перші дні війни (компанія ще у січні–лютому підготувала запас сировини). У березні підприємству вдалося виготовити ЛЗ на 60% від довоєнного рівня, а в квітні – на 100%. Ключову роль в тому, що компанія продовжила працювати, відіграли розпочаті «Дарницею» ще задовго до війни процеси автоматизації та диджиталізації. Завдяки цьому офісних працівників було швидко переведено на віддалену роботу, оскільки значна кількість проєктів працює автоматично й у цифровому форматі. Досьє ЛЗ зберігаються у «хмарі», застосовується система управління персоналом SMART HCM із використанням штучного інтелекту, впроваджено сучасну систему

візуалізації звітності та систему електронного документообігу, а склад було повністю роботизовано ще з 2007 р.

«Артеріум» випускає продукцію на потужностях заводів «Київмедпрепарат» і «Галичфарм». Завод у Києві призупинив роботу до середини березня задля безпеки працівників, але цехи у Львові продовжували працювати. Наприкінці березня «Артеріум» евакуював частину напрацьованої до початку війни продукції зі складу під Києвом на захід країни, де знайшов склад.

Міжнародна компанія Teva не має виробничих потужностей в Україні, а імпортує понад 200 найменувань ЛЗ з країн ЄС та Ізраїлю. Через війну до 15 березня трохи скоригувався режим роботи їхнього складу у Київській області, у перші тижні був задіяний альтернативний склад на заході країни та змінені логістичні маршрути. Щодо обсягів імпорту в Україну, то компанія планує виконати річний план, затверджений ще до війни.

Переорієнтація на воєнні потреби. У «Фармаку» в першу чергу взялися виготовляти ЛЗ, які були необхідні населенню та армії: знеболювальні, кровоспинні, наркозні засоби, препарати, які використовуються під час невідкладної госпіталізації, та ЛЗ для лікування хронічних захворювань.

«Дарниця», своєю чергою, у співробітництві з МОЗ і РНБО зареєструвала в квітні препарат для захисту населення від радіації – «Калію йодид-125-Дарниця». З першої виготовленої партії компанія безкоштовно передала на потреби МОЗ 5,25 млн доз цього ЛЗ (на суму в 66 млн грн). Загалом на сьогодні підприємство виготовило понад 12 млн доз калію йодиду.

Однією з головних проблем залишається налагодження логістики, проблеми з якою почалися ще під час пандемії коронавірусу в 2020 р., а після зупинки авіа- і морського сполучення з лютого 2022 вийшли на перший план. Щоб забезпечити безперебійне постачання у перші місяці вторгнення, «Дарниця» допомагала дистриб'юторам шукати водіїв вантажівок та

транспорт, який відповідає технічним вимогам для перевезення ЛЗ. Особливо це критично у сфері експорту.

З початком війни постачальники переглянули умови роботи з українськими компаніями, бо міжнародні страховики відмовлялись працювати за контрактами на поставку в Україну, посиляючись на форс-мажор. Щоб уникнути ризику, іноземні партнери продовжували співпрацю з вітчизняним бізнесом лише за умов передоплати.

Попри складнощі практично усі компанії-виробники зробили все можливе, щоб не скорочувати працівників: у «Фармаку» залишається приблизно 3000 працівників; у «Дарниці» було 1086 співробітників, а зараз – майже 1200; у «Артеріуму» працювало 2603 особи, а тепер – 2511; у «Тева Україна» було і є понад 350 співробітників.

Експорт ускладнився і скоротився. За останні п'ять років експорт ліків з України збільшився на 64%, однак війна зупинила таке зростання. Обсяг експорту скоротився через логістичні труднощі. «Дарниця», як і раніше, експортує в 14 країн світу: Європи, Середнього Сходу та Східної Азії. До війни щорічний приріст експорту компанії становив приблизно 30%. «Фармак» до війни продавав до понад 50 країн світу 25–30% виготовленої продукції. Після втрати складу в березні і до червня практично всі виробничі потужності компанія віддала під потреби внутрішнього ринку. Тому очікувано відбулося падіння експорту: за січень–серпень порівняно з аналогічним періодом минулого року він скоротився на 11%. Зараз «Фармак» продає продукцію до понад 35 країн світу. З 24.02.2022 р. компанія припинила відвантаження ЛЗ у білорусь, офіс у рф закрито з 2014 р.

Щодо цін виробника, то середній відсоток їх підвищення на продукцію виробники називають неохоче і наголошують на тому, що ця цифра нижча за загальний рівень інфляції в країні. Дійсно, за даними Proxima Research, за січень-серпень 2022 р. загальний показник інфляції на ринку ЛЗ становить 15% порівняно з аналогічним періодом минулого року, тоді як загальний індекс інфляції за цей період виріс до 19,5%. У перші місяці фармкомпанії

тримали ціни на довоєнному рівні і почали підвищувати їх лише з липня–серпня після коригування курсу валют НБУ. У «Дарниці» зазначили, що попри зростання вартості продукції, середньозважена ціна за упаковку ЛЗ станом на серпень на 85% нижча, ніж в іноземного виробника (36 грн проти 240 грн), і на 48% нижча, ніж у вітчизняного (36 грн проти 69 грн). Натомість у «Фармаку» розповіли, що компанія не переглядала ціни аж до серпня, оскільки розуміла, що це – соціальний продукт, а потім підвищила їх в середньому на 13,7%. «Гева Україна» теж трималась до підняття курсу валют. А от у пресслужбі іноземного виробника «Санofi» запевняють, що не підвищували ціни на свої ЛЗ, враховуючи складну економічну ситуацію.

Безперечно, дистриб'ютори вимушені були переформатувати роботу. Три найбільші гравці – компанії «БадМ», «Оптіма-Фарм» і «Вента ЛТД» – ділять між собою майже 92% обсягів постачання до аптечних закладів. За даними Proxima Research, у липні 2022 р. частка «Оптіми-Фарм» становила 45,5%, у «БадМ» було 39,3%, а у «Венти ЛТД» – 6,8%. Головними труднощами для дистриб'юторів стали блокування і втрата складів через бойові дії, нестача співробітників, проблеми з логістикою, велика дебіторська заборгованість та закриття або руйнування значної кількості аптек (19%).

Так, у компанії «БадМ» на початку війни був знищений склад під Києвом. Регіональний склад «Венти ЛТД» у Гостомелі також опинився в центрі бойових дій, був розграбований і частково зруйнований. Станом на 1.09.2022 р. продажі компанії до аналогічного періоду 2021 р. впали на 30%, обсяг постачання знизився на 35%, а кількість клієнтів скоротилася на 25%.

За даними «Вента ЛТД», з початком війни через споживчу інфляцію ціни на ЛЗ у середньому з лютого до вересня зросли на 25%. Тобто було підвищення цін від 10 до 50%. Основною проблемою в компанії називають дебіторську заборгованість. Після закінчення бойових дій планується аудит та визначення збитків щодо неповерненої дебіторської заборгованості та списання за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Впливає на роботу дистриб'юторів і скорочення роздрібної аптечної мережі – до війни в Україні налічувалось близько 21 тис. аптек. За підрахунками Proxima Research, з них зачинилось 19% через руйнування торгових точок, окупацію територій, на яких вони знаходились, та міграцію працівників (провізори виїхали в безпечні регіони).

Так, у мережі АНЦ до вторгнення було близько 1100 аптек, з яких зараз працює лише 970, інші 130 було закрито. Серйозно постраждала мережа «Аптека 9-1-1», 110 закладів якої зруйновано обстрілами, 133 – пограбовані. За даними на сайті аптеки «Бажаємо здоров'я», близько 100 закладів не працюють через окупацію. «Аптека доброго дня» втратила на непідконтрольній Україні території 47 аптек. Найбільше точок з продажу ліків закрилось у Луганській, Донецькій, Херсонській, Запорізькій, Миколаївській, Харківській, Сумській, Чернігівській та Київській областях.

Якщо порахувати тільки товар з втрачених аптек, то сума збитків – понад 200 млн грн. Це без урахування обладнання, меблів, приміщень тощо. За 7 місяців війни мережа АНЦ втратила приблизно 20% бізнесу за товарообігом. Варто зауважити, що саме ця мережа на кінець 2021 р. була лідером на ринку за обсягом товарообігу, що становив понад 16,5 млрд грн.

Головними проблемами, окрім втрати аптек, представники роздрібного сегменту називають зруйновану логістику, нестачу персоналу та дебіторську заборгованість перед дистриб'юторами, роботу з ними за передоплатою, а також проблеми з постачанням на прифронтові території. Мережі, у яких є власна логістика, за час війни за потреби використовували власні потужності.

Також є невирішені питання з відшкодуванням за втрачену продукцію і надлишковим запасом. Найбільша проблема – компенсація знищеного товару і перерозподіл попиту. Часто виробники відмовляються брати участь у компенсації знищеного товару роздрібним мережам. Аптечні мережі опинилися в ситуації, коли їм не компенсують спільні збитки за знищений товар і не вирішують питання з оверстоками.

Роздрібні ціни на ЛЗ, як стверджують представники мереж, не підвищували – націнка залишилась на довоєнному рівні. Подорожчання ЛЗ відбувається за рахунок збільшення вартості логістики і сировини виробників.

Отже, фармацевтичний ринок продовжує працювати в кризових умовах, забезпечуючи армію та цивільне населення ЛЗ, налагоджуючи нову складну логістику. Залишитися на плаву галузі допомогли попередня підготовка до песимістичного сценарію після появи повідомлень іноземної розвідки, систематично великі інвестиції у власне виробництво і логістику (що скоротило залежність від імпорту), попит на продукцію у воєнний час та професійність персоналу.

Висновки до розділу 2

Досліджено основні тенденції розвитку дистрибуції в різних країнах. Встановлено, що у більшості країн у структурі оптового ринку представлені full-line та short-line дистриб'ютори, безпосередньо виробники. У країнах ЄС не існує єдиного фармацевтичного ринку, але щодо дистрибуції, то існує невелика кількість потужних full-line дистриб'юторів, які постачають ліки по всьому ЄС. Близько 93% усіх препаратів розподіляються FL-дистриб'юторами до роздрібних аптек, до госпітальних аптек – 5,7%, аптечних магазинів (drugstore) – 0,3%, лікарів (dispensing doctors) – 0,9%.

За умов пандемії дистриб'ютори ЛЗ стикаються з проблемою – здійснювати життєво важливі поставки ліків, МВ і вакцин на тлі безпрецедентного попиту та непередбачуваної динаміки. Було запроваджено декілька міжнародних ініціатив щодо об'єднання зусиль у сфері об'єднаних закупівель для підвищення надійності поставок в умовах карантинних обмежень, порушення у сфері логістики та забезпечення справедливого розподілу і доступних цін.

В умовах воєнного стану умови діяльності дистриб'юторів зазнали значних змін через втрати інфраструктури, товарів та транспортних засобів, нестачу персоналу; порушення логістики, зниження платоспроможного

попиту та зменшення кількості клієнтів; здорожчання палива, сировини, енергоносіїв. Відбулися певні зрушення у структурі споживання ЛЗ, скорочення госпітальних закупівель

Три найбільші гравці – компанії «БадМ», «Оптіма-Фарм» і «Вента ЛТД» – ділять між собою майже 92% обсягів постачання до аптечних закладів. За даними Proxima Research, у липні 2022 р. частка «Оптіми-Фарм» становила 45,5%, у «БадМ» було 39,3%, а у «Венти ЛТД» – 6,8%. Головними труднощами для дистриб'юторів стали блокування і втрата складів через бойові дії, нестача співробітників, проблеми з логістикою, велика дебіторська заборгованість та закриття або руйнування значної кількості аптек (19%).

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ОПТОВОГО СЕГМЕНТУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

3.1. Нормативно-правове регулювання та вимоги до оптової торгівлі (дистрибуції) ЛЗ

Оптові оператори фармацевтичного ринку провадять діяльність виключно з дозволу і під наглядом держави у межах чинного законодавства, зокрема, Директиви 2001/83/ЕС, Належної практики дистрибуції, Директиви про фальсифіковані ЛЗ (FMD).

Державне регулювання і контроль діяльності з дистрибуції ЛЗ здійснює Держлікслужба України шляхом застосування процедур ліцензування і сертифікації за умов дотримання чітко встановлених вимог і правил.

Діяльність з оптової торгівлі ЛЗ в реаліях сьогодення регулюється низкою НПА, які періодично переглядаються з урахуванням сучасної ситуації:

- Закон України «Про лікарські засоби» від 04.04.96 р. №123/96-ВР (нова редакція закону ухвалена ВР, але набуде чинності ще не скоро – через 2,5 роки після закінчення війни);
- Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.15 р. №222-VIII;
- Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з виробництва ЛЗ, оптової та роздрібною торгівлі ЛЗ, імпорту ЛЗ (крім АФІ) (ПКМУ від 30.11.2016 р. №929);
- Порядок здійснення державного контролю за якістю ЛЗ, які ввозяться в Україну (затв. ПКМУ від 14.09.05р. № 902);
- Порядок контролю якості ЛЗ під час оптової та роздрібною торгівлі, затв. Наказом МОЗ України від 29.09.2014 р. № 677;

- Порядок проведення сертифікації підприємств, які здійснюють оптову реалізацію (дистрибуцію) ЛЗ, затв. Наказом МОЗУ від 23.08.2005 р. №421;
- Настанова «Лікарські засоби. Належна практика дистрибуції. СТ-Н МОЗ України 42-5.0:2014, введена в дію наказом МОЗ України від 22.08.2014 р. № 593; Даний документ був розроблений з метою гармонізації відповідно до нормативного документу ЄС Настанова від 5.11.2013 р. з належної практики дистрибуції ЛЗ для застосування людиною (2013/C 343/01) (Guidelines on Good Distribution Practice of medicinal products for human use (2013/C 343/01));
- Настанова «Лікарські засоби. Належна практика зберігання. СТ-Н МОЗУ 42-5.1.2011 затв. Наказом МОЗУ № 634 від 03.10.2011 р.) та ін.

Настанову з GDP вперше було опубліковано 1994 р., протягом періоду до 2013 р. майже всі розділи були змінені та доопрацьовані робочою групою інспекторів GMP/ GDP Європейського агентства з ЛЗ з урахуванням досягнень практики належного зберігання та дистрибуції, змін у Кодексі Співтовариства, які були введені Директивою 2011/62/EU та поправками до Директиви 2001/83/EC щодо запобігання поставок фальсифікованих ЛЗ.

Керівний склад організації має нести відповідальність за підтримку у належному стані всіх елементів системи якості, включаючи ресурси, приміщення, обладнання та споруди, а уповноважена особа має нести відповідальність за впровадження та підтримання у належному стані системи забезпечення якості (СЗЯ)[14]. Уповноважена особа стає ключовою фігурою для виконання умов GDP. Організація має надати їй «владу, ресурси і відповідальність, необхідну для виконання обов'язків». Обов'язки уповноваженої особи включають: забезпечення впровадження і підтримки системи менеджменту якості; управління документообігом; затвердження початкової та безперервної навчальної програми для всіх співробітників, що беруть участь у оптовій реалізації; координація та оперативне виконання відкликання ЛЗ; забезпечення процесу оскарження; перевірка дозволів і

затвердження постачальників і покупців; розгляд можливості повернення ЛЗ; затвердження контрактів між сторонами, які визначають відповідні обов'язки, пов'язані з оптовою реалізацією або транспортуванням ЛЗ; забезпечення проведення самоперевірок відповідно до попередньо підготовленої програми та за необхідності введення в дію коригуючих заходів; делегування обов'язків, у разі відсутності зі збереженням відповідних записів, що відносяться до будь-якої делегації; участь у прийнятті будь-якого рішення відносно застосування карантину, відклику у разі фальсифікованих ЛЗ; забезпечення дотримання будь-яких додаткових вимог, що пред'являються національним законодавством. Відповідно, ратифікована Україною настанова містить вимоги, які стосуються забезпечення дотримання всіх додаткових вимог уповноваженою особою, що висуває чинне законодавство України стосовно певної продукції. Отже, одним із актуальних питань є створення та впровадження ефективної СЗЯ фармацевтичного підприємства.

Система якості, за якою працюють дистриб'ютори, має гарантувати дотримання умов закупівлі (zareestrovani ЛЗ, ліцензовані постачальники) та належного зберігання ЛЗ, включаючи етап транспортування (холодовий ланцюг, виключення контамінації) тощо.

У протоколах мають документуватися всі операції купівлі-продажу із зазначенням дати, назви і кількості ЛЗ, назви й адреси постачальника/покупця. Приміщення й обладнання мають забезпечувати належне зберігання ЛЗ згідно з умовами, зазначеними виробником. Розробляється і затверджується план дій щодо відкликань. Самоінспекції всіх відділів та підрозділів підприємства проводять для контролю правильності виконання вимог GDP.

Наказом МОЗУ від 4.08.2022 р. № 1392 внесено зміни до Порядку проведення сертифікації підприємств, які здійснюють оптову реалізацію (дистрибуцію) лікарських засобів, затвердженого наказом від 23.08.2005 р.

№421. Відтак змінами актуалізуються критерії сертифікації спроможності підприємства. А саме підприємство має:

- забезпечити відповідність матеріально-технічної бази, технічних засобів і СЗЯ ліків під час їх дистрибуції вимогам, встановленим чинними в Україні НПА та Настановою «Лікарські засоби. Належна практика дистрибуції. СТ-Н МОЗУ 42-5.0:2014», затвердженою МОЗ, кожного структурного підрозділу, заявленого до сертифікації;
- забезпечити постійну наявність та обіговість запасів асортименту ліків, зокрема внесених до Національного переліку;
- виконати поставку на замовлення аптечного або лікувального закладу будь-якого найменування ЛЗ з Нацпереліку в будь-який населений пункт України протягом 2 діб з моменту надходження замовлення. При цьому поставка може виконуватися з будь-якого структурного підрозділу підприємства.

Змінами чітко встановлюється термін дії сертифіката, який видається заявнику на кожен структурний підрозділ підприємства, – не більше 5 років.

Змін зазнали й додатки до Порядку. Так, у додатку 3 при складанні регламенту аптечної бази (складу) рекомендується враховувати вимоги нормативно-правових актів України, Настанови «Належна практика дистрибуції», документів ЄС та ВООЗ.

Регламент аптечної бази (складу), або Регламент управління поставками можна розглядати як ключовий документ системи якості та документації підприємства з питань, пов'язаних з управлінням його діяльності, який встановлює вимоги до:

- приміщень та обладнання підприємства, у т.ч. транспортного;
- персоналу (кваліфікація, навчання) та чіткого розподілу його обов'язків; функції та повноваження Уповноваженої особи;
- документації (рівні документації, форми, порядок перевірки даних, ведення обліку архівування тощо);
- порядку приймання та відгрузки продукції; контролю за розподілом;

- організації зберігання, формування замовлення і правил транспортування ЛЗ (зокрема, встановлення термінів, дотримання умов мікроклімату);
- порядку поводження з рекламаціями, відкликанням і поверненням ЛЗ;
- порядку проведення самоінспекцій, проведення коригуючих дій.

В тексті регламенту (або додатках) рекомендується приводити: необхідні органіграми; посилання на конкретні письмові процедури (стандартні робочі методики) щодо правил проведення певних видів робіт та забезпечення якості ЛЗ при цьому; відомості щодо наявності та правил використання автоматизованих систем збору, обробки інформації та даних (за наявності); відомості щодо наявності нормативної та нормативно-технічної документації.

Варто зауважити, що 28.07.2022 р. Верховною Радою було ухвалено проєкт Закону про лікарські засоби №5547 від 21.05.2021 р. за номером 2469-ІХ, який має вступити в силу через 2,5 роки після закінчення війни.

Так, новою редакцією закону передбачений такий вид діяльності як брокерство (діяльність брокера, торгове посередництво) у сфері обігу ЛЗ – дії, спрямовані на продаж або купівлю ЛЗ, крім оптової торгівлі ЛЗ, що не передбачають їх фізичного переміщення і полягають у веденні переговорів незалежно та від імені іншої юридичної або фізичної особи.

Стаття 72 визначає, що допускаються до продажу в Україні такі ЛЗ:

- зареєстровані у встановленому порядку та внесені до Держреєстру;
- паралельно ввезені та введені в обіг відповідно до ст. 73 Закону;
- виготовлені (вироблені) в умовах аптеки;
- які є радіофармацевтичними ЛЗ, вироблені з дотриманням вимог Закону.

Імпорт ЛЗ у новій редакції закону розглядається як діяльність, що здійснюється ліцензованими імпортерами ЛЗ та пов'язана із ввезенням на територію України лікарських засобів (крім АФІ), у т. ч. досліджуваних ЛЗ, з країн, що не є державами-членами ЄС або Європейської асоціації вільної торгівлі, що є стороною Угоди про Європейську економічну зону, з метою їх подальшої реалізації, оптової торгівлі або використання у виробництві ГЛЗ,

клінічних дослідженнях (випробуваннях) або медичній практиці, включаючи зберігання, контроль якості, сертифікацію та випуск серії ЛЗ.

Імпорт ЛЗ, у т. ч. досліджуваних ЛЗ, не включає ввезення на територію України вироблених та введених в обіг для експорту в Україну Уповноваженою особою виробника, який провадить відповідну ліцензовану діяльність на території держави-члена ЄС або Європейської асоціації вільної торгівлі, що є стороною Угоди про Європейську економічну зону. Ввезення в Україну таких ЛЗ здійснюється ліцензованими в Україні суб'єктами господарювання, які провадять господарську діяльність з оптової торгівлі ЛЗ.

Сам термін «оптова торгівля» також претерпив певні зміни і тепер матиме таке визначення: «оптова торгівля лікарськими засобами (дистрибуція) – діяльність суб'єктів господарювання (крім фізичних осіб – підприємців) з придбання ЛЗ у суб'єктів господарювання, які мають відповідну ліцензію (виробників, імпортерів або дистриб'юторів), зберігання, транспортування, постачання, ввезення, експорту та продажу ЛЗ з аптечних складів (баз) іншим суб'єктам оптової або роздрібною торгівлі ЛЗ, які отримали на це відповідні ліцензії, виробникам ЛЗ, безпосередньо лікувально-профілактичним закладам або юридичним особам, структурними підрозділами яких є лікувально-профілактичні ЗОЗ».

3.2. Загальна характеристика оптової ланки фармацевтичного ринку України

Оптову торгівлю ЛЗ, МВ та іншими товарами аптечного асортименту в Україні здійснюють суб'єкти господарювання, що мають відповідні підстави (дозвіл) – ліцензію на оптову торгівлю ЛЗ. Наразі в Україні маємо розгалужену мережу оптових постачальників, в ролі яких виступають:

- великі оптові компанії, що співпрацюють як з вітчизняними, так і з іноземними виробниками (СП «Оптіма-Фарм», ТОВ «БадМ», ТОВ «Вента.ЛТД» наразі забезпечують близько 90% вітчизняного ринку);

– середні оптові фірми (ТОВ «Фарм-Планета», ТОВ «Фіто-Лек», ТОВ «Аметрін ФК», ТОВ «Томаш»);

Варто зазначити, що у більшості країн світу дистриб'ютори не мають впливу на формування кон'юнктури ринку – вони лише виконують логістичні функції [31].

На першому етапі дослідження нами проведено аналіз структури і динаміки вітчизняного оптового фармацевтичного ринку (кількості оптових постачальників) (рис. 3.2).

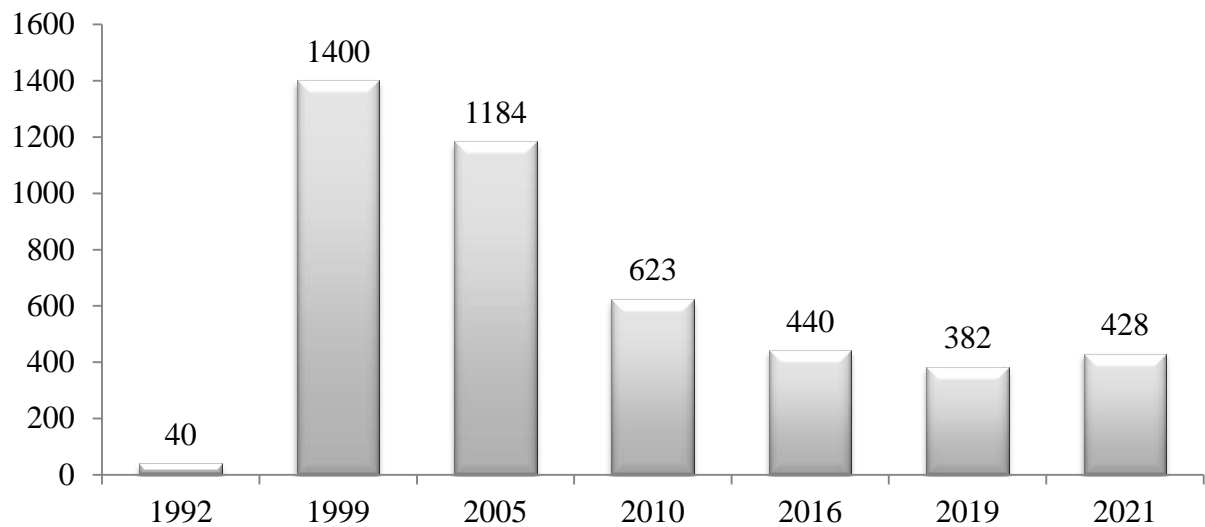


Рис. 3.2. Динаміка кількості фармацевтичних дистриб'юторів в Україні у 1992-2021 рр. (за даними Ліцензійного реєстру)

Аналіз свідчить, що з початку незалежності в Україні працювало лише 40 аптечних складів, які належали до державної форми власності. Далі через невпорядкованість законодавства кількість оптових фірм стрімко зроста (у 35 разів) і на початок 2000-х років становила близько 1400. Доволі жорстка конкуренція на ринку і впровадження ліцензійних умов з урахуванням вимог Належної практики дистрибуції (GDP) викликали скорочення кількості складів. Наразі ліцензію на оптову торгівлю ЛЗ мають близько 350 суб'єктів господарювання, зокрема й фармацевтичні виробники [24].

Найбільша кількість суб'єктів оптової торгівлі – у Київській області (131, тобто третина від загальної кількості), у Харківській області – 44 (12,6%), Дніпропетровській – 30 (8,6%).

Окрім скорочення кількості дистриб'юторів протягом останніх років спостерігається й перерозподіл структури ринку. Так, у 2008 р., найбільші показники товарообігу мали «Альба Україна», «БадМ», «Оптіма», «ВВС-ЛТД», «ФРА-М», «Артур-К», «Вента», які постачали необхідні ліки як до роздрібною мережі, так і до госпітального сегменту. Наразі до топ-10 увійшли СП ТОВ «Оптіма-Фарм, ЛТД», ТОВ «БадМ», «Вента.ЛТД», ТОВ «Фармпланета», ТОВ «Аметрин ФК», ТОВ «Томаш», ТОВ «ФармаКо». З них лєвова чатка (80-90%) належить трійці національних дистриб'юторів.

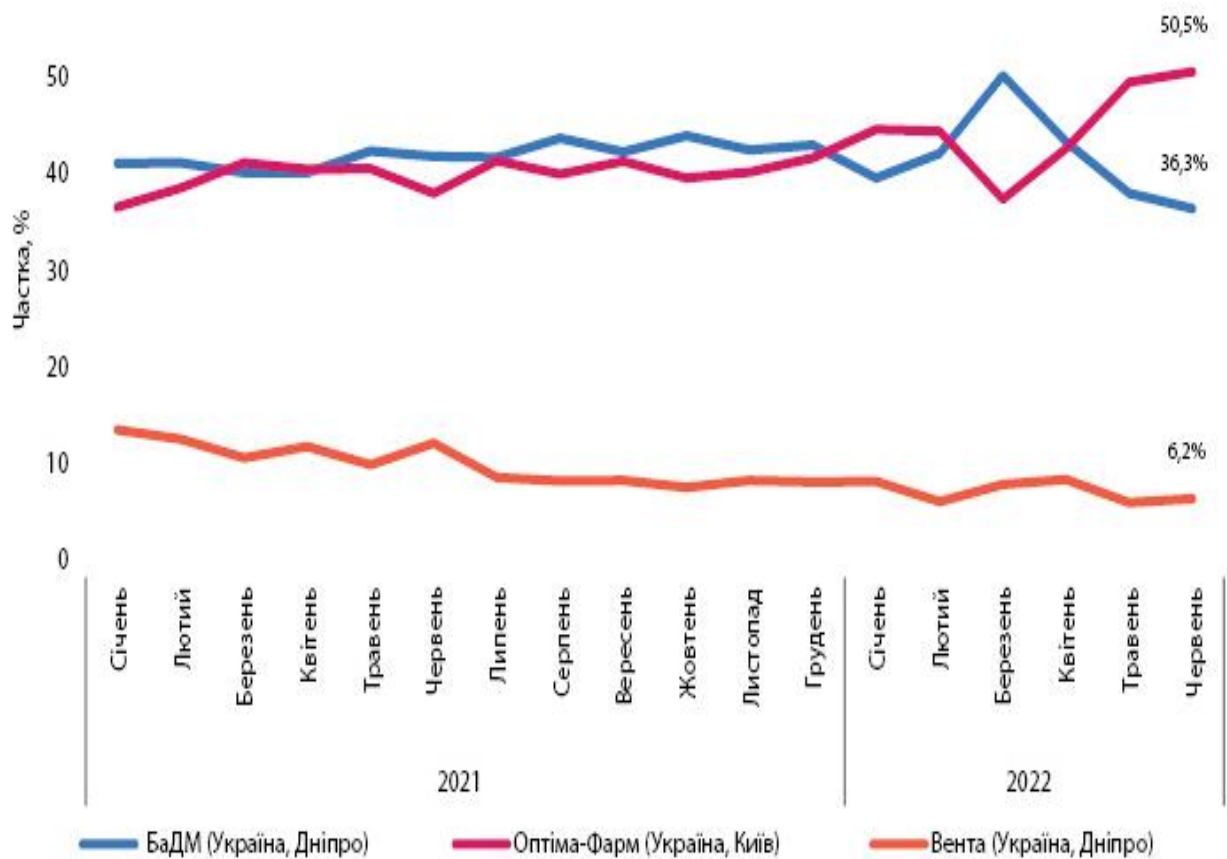


Рис. 3.3. Частка ринку основних дистриб'юторів ЛЗ, 2021-2022 рр.

За даними Держлікслужби, ліцензію на оптову торгівлю ЛЗ мають 350 суб'єктів господарювання за 494 місцями провадження діяльності. Разом

вони обслуговують близько 18 тисяч аптечних закладів, тобто близько 50 аптечних закладів на одного дистриб'ютора.

Компанія «БаДМ» є одним з найбільших національних дистриб'юторів, працює на ринку з 1994 р., активний розвиток компанії почався у 1996 р., з укладання 20 міжнародних контрактів і розбудови мережі структурних підрозділів в містах України (Кривий Ріг, Київ, Харків, Вінниця, Миколаїв, Полтава, Дніпро тощо). Наразі ТОВ «БаДМ» нараховує 10 регіональних структурних підрозділів та 12 офісів-представництв; складські приміщення, що сертифіковані за вимогами GDP загальною площею 60 тис. м². Партнерами компанії є 300 зарубіжних і 160 вітчизняних виробників. У асортименті компанії близько 12 тис. позицій ЛЗ і МВ, клієнтами є більше 18 тис. аптек і лікувальних закладів по всій території України.

Національний дистриб'ютор «Оптіма Фарм» є спільним українсько-єстонським підприємством, на ринку України працює з 1994 р., обслуговує 14 тисяч аптек і лікувальних закладів. Наразі компанія має 10 філій з повнофункціональними складами й офісами, площа складських приміщень близько 100 тис. м². Автопарк компанії – 387 транспортних одиниць для клієнтських поставок.

Національний дистриб'ютор ТОВ «Вента ЛТД» заснована у 1995 р. Компанія володіє сучасним складським комплексом, загальна площа якого близько 28,3 тис. м², здатним щодня обробляти понад 10 000 замовлень. Регіональна мережа філій покриває всі регіони України. Центральний розподільний склад і регіональний аптечний розташовані в м Дніпро, а в Києві, Тернополі, Одеса, успішно працюють ще 3 склади. Компанія здійснює прямі поставки товарів понад 200 зарубіжних і 300 вітчизняних виробників.

3.3. Аналіз діяльності виробників ЛЗ у сфері дистрибуції лікарських засобів

Відповідно до діючого законодавства, фірми-виробники можуть здійснювати оптову торгівлю своєю продукцією на підставі ліцензії на виробництво ліків. За даними ліцензійного реєстру наразі функціонує 113 виробників ЛЗ (208 місць провадження діяльності).

На вітчизняному ринку присутня продукція понад 300 виробників з країн Європи, США, країн Балтії Японії, а також більше 110 українських підприємств. Питома вага вітчизняних препаратів серед зареєстрованих в Україні ГЛЗ становить 33,4 %.

За статистичними даними, лідерами є Фармак (частка становить 5,3%), Дарниця (4,7%), Артеріум (3,4%), Київський вітамінний завод (3,1%), Кусум Фарм (2,8%), Здоров'я (2,0%). Серед іноземних компаній: Асіно (Швейцарія), Teva (Ізраїль), Sanofi (Франція), KRKA (Словенія), Berlin-Chemie (Німеччина), Servier (Франція), Sandoz (Швейцарія).

Таблиця 3.2

Топ-20 маркетуючих організацій за обсягом продажу 2021–2022 рр.

Рейтинг		Назва виробника ЛЗ	Приріст продажу, %	Частка ринку, %
2021 р.	2022 р.			
1	1	Фармак (Україна)	-15,5	5,34
2	2	Дарниця (Україна)	16,2	4,73
5	3	Асіно (Швейцарія)	7,1	3,87
4	4	Teva (Ізраїль)	-1,1	3,83
3	5	Sanofi (Франція)	-11,4	3,48
8	6	KRKA (Словенія)	7,7	3,48
6	7	Корпорація Артеріум (Україна)	-4,5	3,42
7	8	Berlin-Chemie (Німеччина)	-5,7	3,29
9	9	Київський вітамінний завод (Україна)	8,5	3,14
10	10	Кусум Фарм (Україна)	-0,3	2,82
14	11	Servier (Франція)	12,4	2,24
13	12	Sandoz (Швейцарія)	-12,3	1,99
12	13	Група компаній «Здоров'я» (Україна)	-13,4	1,97
11	14	Юрія-Фарм (Україна)	-27,5	1,78
15	15	Bayer Pharmaceuticals (Німеччина)	-11,1	1,74

16	16	Abbott Products (Німеччина)	-1,4	1,64
17	17	Дельта Медікел (Україна)	6,7	1,50
28	18	ІнтерХім (Україна)	26,5	1,35
18	19	Борщагівський ХФЗ (Україна)	-0,9	1,35
19	20	Gedeon Richter (Угорщина)	-2,6	1,29

ПрАТ «Дарниця» є лідером за обсягом продажів, випускає близько 180 препаратів переважно кардіологічної, неврологічної та анальгетичної дії (кожна сьома упаковка в аптеках вироблена на «Дарниці») та експортує в'ю продукцію до 16 країн світу. Здійснює розробку близько 60 ЛЗ.

За даними Proxima Research, АТ «Фармак» є лідером за обсягами продажу ЛЗ (у грошовому вираженні), у портфелі компанії 220 препаратів і щороку на ринок випускає 20 нових ЛЗ. На підприємстві функціонують 20 виробничих ліній, сертифікованих за GMP. З 2015 р. функціонує комплекс із виготовлення субстанцій (департамент із виробництва АФІ), планова потужність якого 100 т на рік. Наразі «Фармак» експортує свою продукцію до 20 країн.

Корпорація «Артеріум» заснована у 2005 р., вона об'єднала підприємства «Київмедпрепарат» (лідер з виробництва антибактеріальних засобів) і «Галичфарм» (лідер з виробництва фітопрепаратів). До продуктового портфелю входять 147 ЛЗ для людини та 17 ветеринарних препаратів. Основні терапевтичні напрями «Артеріум»: протимікробні засоби, засоби для серцево-судинної, центральної нервової та травної систем, а також дерматологічні, урологічні, ендокринологічні й офтальмологічні ЛЗ.

Корпорація «Юрія-Фарм» позиціонується як один з основних виробників (частка ринку: 3,3%) і постачальників, що покриває 60% потреб ЗОЗ в госпітальних розчинах, інструментах та МВ для якісної парентеральної терапії. Госпітальний дистрибутор №3 в Україні (частка ринку – 7,8%). Основні напрями діяльності включають розробку та впровадження у виробництво інноваційних ЛЗ (зокрема модифікованих генериків) для лікування соціально значущих хвороб (СНІД, малярія, туберкульоз,

остеоартроз, бронхіальна астма, муковісцидоз); для терапії болю; сучасних антимікробних засобів; ЛЗ «малооб'ємної інфузійної терапії». Виробничі потужності «Юрія-Фарм» зросли зі 100 тис. одиниць продукції у 1998 р. до 290 млн одиниць у 2022 р. (серед них ЛЗ – 204 млн, МВ – понад 86 млн.).

Усього вітчизняні виробники виробляють понад 3,8 тис. найменувань ЛЗ. Це, переважно, серцево-судинні препарати, анальгетики, вітаміни, засоби для лікування респіраторної та ендокринної систем, ШКТ і антимікробні ЛЗ.

За даними Держлікслужби, виробництво наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів здійснюють близько 40 суб'єктів господарювання. Субстанції (АФІ) в Україні виробляють близько 50 промислових підприємств. АФІ вітчизняного виробництва складають майже 30% від загального обсягу, приблизно 70% імпортується, зокрема, з Китаю, Індії, Німеччини, США тощо.

Також виробники ЛЗ забезпечують 216 млн. дол. США експорту (0,46% загального експорту). За даними Держслужби статистики у 2020 р. експорт становив 235 млн. дол., що на 27,7% більше, ніж у 2018 р.

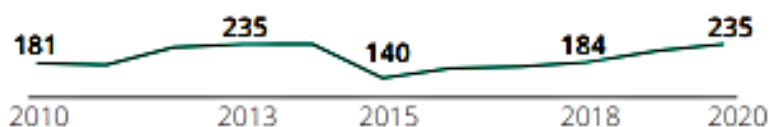


Рис. 3.4. Динаміка експорту фарм. продукції, 2010-2020 рр. млн. дол. США за даними Держстату

Протягом останніх років розширилася географія експорту українських виробників. Найбільшими українськими експортерами є «Фармак», «Артеріум», «Здоров'я», «Борщагівський ХФЗ», «Дарниця». Основними напрямками експорту ліків з України є Узбекистан (68 млн дол. США), Азербайджан – 22, Білорусь – 20, Казахстан – 18, Молдова – 15, Грузія – 13, Ізраїль – 12, Бразилія – 10, Ірак – 9, інші країни – 40.

Структура експорту ліків у млн дол. США виглядає таким чином: гормони – 19, антибіотики – 14, вітаміни – 10, алкалоїди – 5.

3.4. Аналіз діяльності фармацевтичних компаній з імпорту лікарських засобів

За даними Держлікслужби, на території України наразі імпорт ліків (крім АФІ) здійснюють близько 200 фармацевтичних компаній. Відповідно до чинного законодавства починаючи з березня 2013 р. обов'язковим є ліцензування імпорту ЛЗ.

Нами проведено аналіз статистичних даних щодо обсягів імпорту ЛЗ у 2010-2020 рр. Результати аналізу представлені на рис. 3.7.

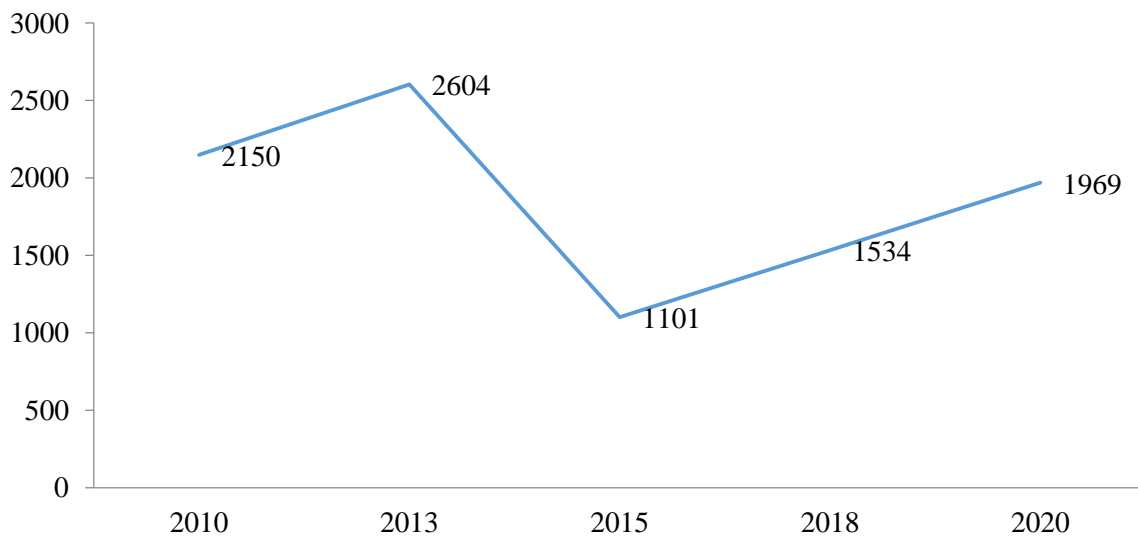


Рис. 3.7. Динаміка імпорту ЛЗ за 2010-2020 рр., млн. дол. США

В умовах світової кризи, обумовленої пандемією коронавірусу, провадження зовнішньоторговельної діяльності суттєво ускладнилося через введення карантинних обмежень щодо транскордонної логістики, ажіотажного попиту на певні види фармацевтичної продукції, відсутність необхідної для виробництва сировини тощо. Військові дії також суттєво вплинули на фармацевтичний ринок і зокрема на постачання ліків через кордони. Також було введено обмеження на постачання ліків з РФ та Республіки Білорусь.

За даними Держстату, основними країнами-імпортерами ЛЗ в Україну є Німеччина – 370 млн. дол. США, Індія – 222, Франція – 163, Італія – 160,

Словенія – 111, Іспанія – 69, Велика Британія – 65, Угорщина – 62, Польща – 62, Швейцарія – 52. Всі інші країни – 633 млн. дол. США.

Структура імпорту ліків, за даними Держстату України, виглядає наступним чином: найбільшу групу препаратів іноземного виробництва становлять антимікробні засоби (було ввезено на загальну суму 255 млн дол. США, що становить 13%), гормони – 168 млн (8,5%), вітаміни – 99 та алкалоїди – 75 (відповідно 5% та 3,8%), всі інші - 1 373 млн дол. США.

Органом ліцензування є Держлікслужба України, яка перевіряє виконання ліцензійних вимог щодо кваліфікації персоналу, матеріально-технічної бази, дотримання правил зберігання, контролю якості, виконання процедур реклаमाції та відкликання. Ліцензія на імпорт ЛЗ є безстроковою, при цьому вона дозволяє ввезення в Україну тільки задекларованого переліку ЛЗ. Імпортером може бути суб'єкт господарювання, зареєстрований в Україні, зокрема виробник або його представник. Обов'язковою умовою є запровадження системи забезпечення якості, що включає відповідні елементи належних практик GMP, GDP, GSP та управління ризиками.

Постановою № 471 внесено зміни до постанови КМУ від 14.09.2005 р. № 902, якими затверджено Порядок здійснення державного контролю якості ліків, що ввозяться в Україну. Змінами передбачено, що на період дії воєнного стану в Україні та протягом 6 міс з дня припинення або скасування воєнного стану дозволяється ввезення на митну територію України з метою подальшого обігу:

- ЛЗ, термін придатності яких не закінчився, але які не відповідають вимогам щодо обмеження терміну придатності ЛЗ, що ввозяться;
- зареєстрованих ЛЗ в закордонній упаковці у супроводі затвердженої в Україні інструкції для медичного застосування та гарантійного листа;
- незареєстрованих ЛЗ у супроводі сертифікату якості — винятково для забезпечення Збройних Сил України та ЗО (крім аптек) України, без права реалізації.

Крім того, цими змінами передбачено лише на період дії воєнного стану, що заяви на видачу висновків про якість ввезеного ЛЗ подаються, а висновки про якість ввезеного ЛЗ видаються в електронному вигляді.

Висновок про якість ввезеного ЛЗ, у т. ч. зареєстрованого препарату в закордонній упаковці, що не відповідає затвердженим реєстраційним документам, видається без проведення лабораторного контролю якості. Відповідальність за здійснення контролю якості серій ЛЗ покладено на уповноважених осіб суб'єктів господарювання.

3.5. Підвищення конкурентоспроможності оптових компаній за рахунок розширення спектру послуг

Для підвищення ефективності діяльності дистриб'юторів в сучасних складних соціально-економічних умовах, важливо правильно визначити пріоритетні напрямки розвитку.

Проведений аналіз досвіду діяльності іноземних фармацевтичних компаній, дозволив визначити, які додаткові послуги можуть надаватися різним цільовим групам (виробники, аптечні та лікувальні заклади, населення), що надає можливість суттєво зміцнити позиції на ринку.

<p>Послуги з логістики</p>	<ul style="list-style-type: none"> • управління запасами на всіх рівнях • упаковка та маркування за контрактом • прямі поставки, зберігання і транспортування до ЗОЗ • послуги з контролю якості • логістика клінічних випробувань • збір відходів та контрольоване знищення
<p>Послуги серіалізації продуктів</p>	<ul style="list-style-type: none"> • контроль якості для серіалізації та друку, • виведення з експлуатації продукції від імені клієнтів • двовимірний друк штрих-коду та можливості передачі даних RFID • документація про передачу відповідальності
<p>Послуги з прозорості та видимості</p>	<ul style="list-style-type: none"> • повна видимість ТМЦ і поставок • відстеження замовлень у реальному часі, GSM і супутникові системи відстеження • монітор терміну придатності, монітор наявності запасів • доступ до звітів про продажі в режимі реального часу • інформація про потенційний дефіцит тощо.
<p>Доступ до ринку та регуляторні справи</p>	<ul style="list-style-type: none"> • нормативна підтримка виробників (реєстрація) • підтримка фармаконагляду, програми управління ризиками • фармакоенномічні дослідження • заявки на встановлення ціни та відшкодування • екстрений випуск продукту • управління базами даних
<p>Рекламні послуги щодо лікарів, що виписують рецепти</p>	<ul style="list-style-type: none"> • координація рекламних акцій, демонстрацій та бренд-планів для лікарів, що виписують рецепти • маркетингові ресурси для управління виконанням планів • профілювання брендів у місцевих ЗМІ • бізнес-аналітика • послуги з виконання
<p>Комерційні послуги в напрямку аптек</p>	<ul style="list-style-type: none"> • координація та розгортання рекламних акцій на аптечному рівні • послуги e- комерції • рекламна діяльність • освітня діяльність • торгова діяльність, у т.ч. категорійний менеджмент • бізнес-аналітика
<p>Фінансові послуги</p>	<ul style="list-style-type: none"> • фінансовий менеджмент: перевірка кредиту, профілювання ризиків, управління рахунками

Рис. 3.8 Додаткові послуги, що надаються дистриб'юторами виробникам

Послуги для аптек	<ul style="list-style-type: none"> • управління ІТ, індивідуальна відповідність програм • критерії оцінки пацієнтів • листи-нагадування про поновлення рецепта • ЕОЗ: сайти, е-магазини, прогр. забезпечення • маркетингова підтримка, аналіз продаж і закупівель • освітні програми та інформаційні компанії • оптимізація витрат на лікування • навчання специфічним продуктам
Послуги на дому	<ul style="list-style-type: none"> • спец. послуги з мед. обслуговування та моніторингу • програми з управління хрон. захворюваннями, що включають консультації, догляд • введення ЛЗ на дому або в спец.інфузійних відділеннях • навчання пацієнтів та доглядачів • доставка мед. товарів та біотехнологічних ЛЗ додому • цілодобове обслуговування клієнтів та догляд
Послуги для лікарні - система управління запасами та інтегрована логістична платформа мед. послуг:	<ul style="list-style-type: none"> • централізовані закупівлі • управління запасами, прямі запити на замовлення • доставка та отримання замовлень • центральне складування - різні точки споживання • експрес-доставка • імпорт неліцензійної продукції • сприяння виведенню з експлуатації продукції
Послуги для будинків інтернатів	<ul style="list-style-type: none"> • звіт про введення ліків • збір відходів • акредитований пакет дистанц. навчання персоналу • відвідини фармацевтів і тех. спеціалістів для найкращої практики застосування ліків • оренда обладнання для зберігання та введення ЛЗ
Послуги для медичних працівників	<ul style="list-style-type: none"> • обробка запитів, скарг, фармаконагляду та звітів про несприятливі події • ліцензовані комунікатори ОЗ: медсестри або фармацевти • комунікатори ОЗ: навчений персонал з клінічним досвідом, у т.ч. консультантів з наркотиків, соц. працівників, інтернів • багатомовні можливості • телефон, інтерактивна голосова відповідь, е-пошта тощо

Рис. 3.9. Послуги, що надаються аптекам, лікарням, інтернатам, професіоналам ОЗ

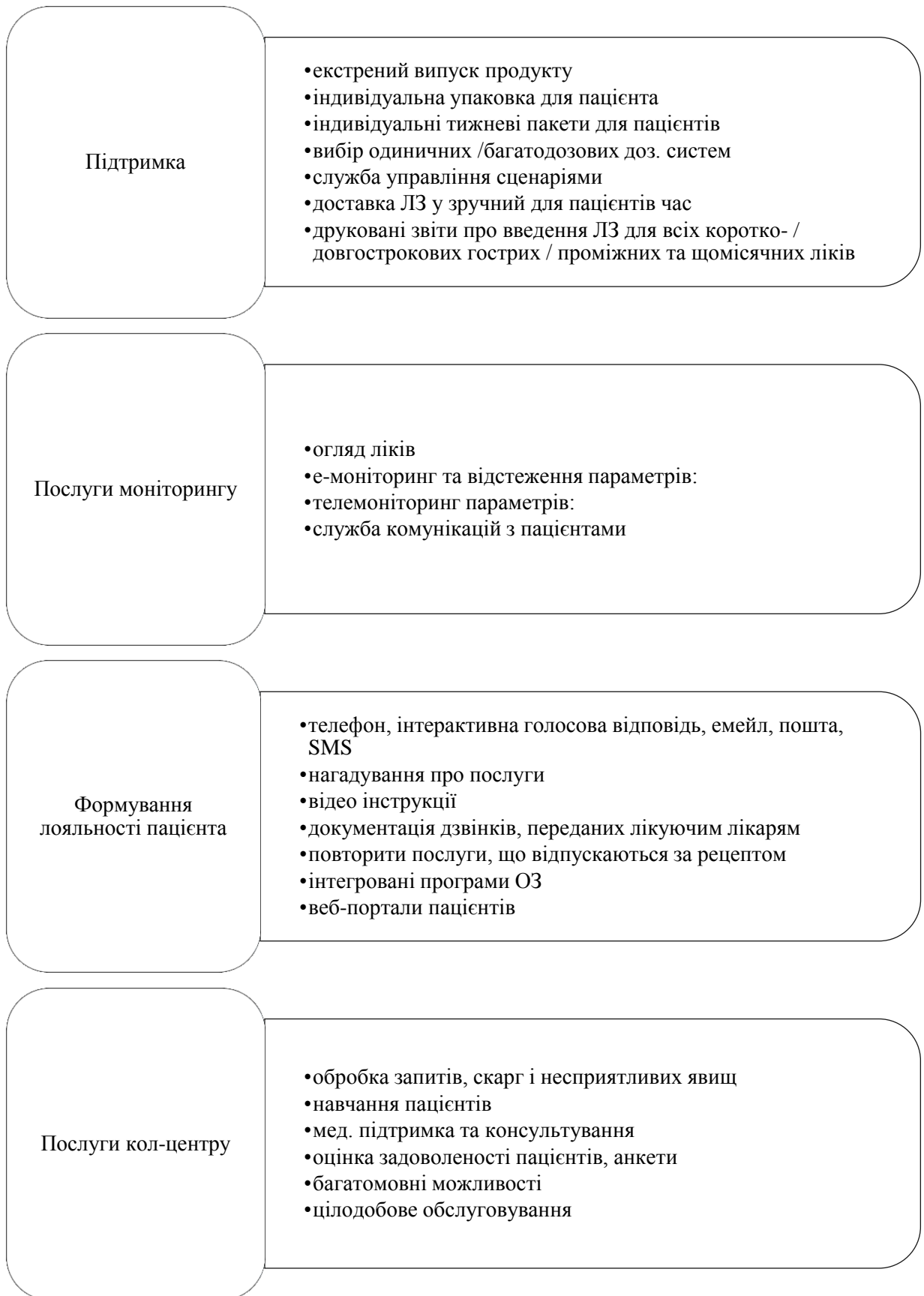


Рис. 3.10 Послуги, що надаються дистриб'юторами для пацієнтів і суспільства через аптеки

Висновки до розділу 3

Проведено аналіз чинних нормативно-правових документів з державного регулювання і контролю діяльності дистриб'юторів в Україні та нової редакції Закону про лікарські засоби, який враховує основні положення європейського законодавства.

Проведено аналіз структури і динаміки вітчизняного оптового фармацевтичного ринку. За даними Держлікслужби, оптову торгівлю в Україні здійснюють близько 350 дистриб'юторів, зокрема 113 вітчизняних фірм-виробників, 200 оптових компаній мають ліцензію на імпорт ЛЗ.

Світова криза, обумовлена пандемією, суттєво вплинула на світову економіку та національні системи охорони здоров'я, та, зокрема, на фармацевтичний ринок. У зв'язку з військовою агресією також відбулися об'єктивні зміни структури оптового ринку як за обсягами, так і за асортиментом, а також територіально.

На сьогодні до десятки основних дистриб'юторів входять: «БадМ», «Оптіма-Фарм, ЛТД», «Вента.ЛТД», «Фармпланета», «Аметрин ФК», «Томаш», «ФармаКо». При цьому близько 90% поставок забезпечує 3 дистриб'ютори. На вітчизняному ринку присутня продукція понад 300 виробників з країн Європи, США, країн Балтії Японії, а також більше 110 українських підприємств. Питома вага вітчизняних препаратів серед зареєстрованих в Україні ГЛЗ становить 33,4 %.

За статистичними даними, лідерами є Фармак (частка становить 5,3%), Дарниця (4,7%), Артеріум (3,4%), Київський вітамінний завод (3,1%), Кусум Фарм (2,8%), Здоров'я (2,0%). Серед іноземних компаній: Асіно (Швейцарія), Teva (Ізраїль), Sanofi (Франція), KRKA (Словенія), Berlin-Chemie (Німеччина), Servier (Франція), Sandoz (Швейцарія).

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

1. Проведено аналіз міжнародного досвіду організації оптової ланки фармацевтичного ринку. Досліджено роль і місце дистриб'юторів у організації ефективної медичної й фармацевтичної допомоги. За рахунок специфіки діяльності, що передбачає формування зв'язків між виробниками, аптечними мережами, уповноваженими органами та додаткових сервісів, дистриб'ютори забезпечують надійні поставки ЛЗ, створюючи буферний запас та регулюючи обсяги та кількість поставок.
2. У економічно розвинутих країнах основне навантаження покладається на національних дистриб'юторів повного асортименту (дистриб'юторів з повним комплексом послуг) «full-line» дистриб'юторів. При цьому середня націнка дистриб'ютора становить близько 3%, що позитивно впливає на доступність ЛЗ. З метою підвищення ефективності бізнесу, збільшення товарообігу і частки ринку дистриб'ютори об'єднуються з аптечними мережами і виробниками (вертикальна інтеграція), а також між собою (за принципом злиття чи поглинання – так звана горизонтальна інтеграція).
3. Проведено аналіз чинних нормативно-правових документів з державного регулювання і контролю діяльності дистриб'юторів в Україні та нової редакції Закону про лікарські засоби, який враховує основні положення європейського законодавства.
4. Проведено аналіз структури і динаміки оптового фармацевтичного ринку України з урахуванням викликів сьогодення. За даними Держлікслужби, дистрибуцію ЛЗ та інших товарів аптечного асортименту в Україні здійснюють близько 350 економічних суб'єктів (113 вітчизняних виробників ліків, аптечні склади (бази), оптові фірми тощо). Вони постачають ЛЗ і МВ до 18 тис. аптек (приблизно 50 аптек на 1 дистриб'ютора).

5. На сьогодні до десятки основних дистриб'юторів входять: «БадМ», «Оптіма-Фарм, ЛТД», «Вента.ЛТД», «Фармпланета», «Аметрин ФК», «Томаш», «ФармаКо». При цьому близько 90% поставок забезпечує 3 дистриб'ютори. На вітчизняному ринку присутня продукція понад 300 виробників з країн Європи, США, країн Балтії Японії, а також більше 110 українських підприємств. Питома вага вітчизняних препаратів серед зареєстрованих в Україні ГЛЗ становить 33,4 %.
6. За статистичними даними, лідерами є Фармак (частка становить 5,3%), Дарниця (4,7%), Артеріум (3,4%), Київський вітамінний завод (3,1%), Кусум Фарм (2,8%), Здоров'я (2,0%). Серед іноземних компаній: Acino (Швейцарія), Teva (Ізраїль), Sanofi (Франція), KRKA (Словенія), Berlin-Chemie (Німеччина), Servier (Франція), Sandoz (Швейцарія).
7. Діяльність з імпорту ЛЗ підлягає ліцензуванню з 2013 р. Проведено аналіз динаміки показників зовнішньоекономічної діяльності (імпортно-експортних операцій). 200 оптових компаній мають ліцензію на імпорт ЛЗ. Основними країнами-імпортерами ЛЗ в Україну є Німеччина (19% від загального обсягу імпорту ЛЗ), Індія (9%), Франція – 8%, Італія (6%) тощо. Наразі в Україні ведеться велика робота щодо імпортозаміщення ЛЗ та МВ, які закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.
8. Світова криза, обумовлена пандемією, суттєво вплинула на світову економіку та національні системи охорони здоров'я, та, зокрема, на фармацевтичний ринок. У зв'язку з військовою агресією також відбулися об'єктивні зміни структури оптового ринку як за обсягами, так і за асортиментом, а також територіально.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гарматюк О. В. Управління товаропотоками у фармацевтичному логістичному ланцюзі поставок. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 25. С. 224-229.
2. Гречко А. В., Лучка В. В. Стан і перспективи розвитку фармацевтичного ринку України. Проблеми та перспективи розвитку національної економіки. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. Випуск 21, 2018. с. 5-12.
3. Гурак Д. Д. Регулювання фармацевтичного ринку України. досвід і перспективи URL: <http://spfo.ru/node/508>
4. Гуржій Р. О., Литвиненко Н. В. Деякі питання впровадження вимог належних практик (GxP). Належна практика дистрибуції (GDP). *Вісник фармації*. 2020. №2 (100). С. 44-49.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
6. Дистрибуція лікарських засобів в Україні – хто займає місце во втором эшелоне? *Щотижневик Аптека*. №5 (1126). 5 Лютого 2018 р. URL: <https://www.apteka.ua/article/444465>
7. Експортні горизонти для українських ліків. *Економічна правда*. 16 березня 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/farmak/2020/03/16/657996/>
8. З 1 березня 2018 імпортери повинні будуть відповідати вимогам щодо системи якості від 02.02.2018 р. *Фармацевт Практик*. URL: <http://fp.com.ua/news/z-1-bereznya-2018-importery-povynni-budut-vidpovidaty-vumogam-shhodo-systemy-yakosti/>
9. Інфографічний атлас «Фармацевтика України». 2020 р. URL: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/the-infographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2017_2.pdf
10. Інфографічний атлас «Фармацевтика України». 2021 р. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/the-infographics-report-pharmaceutical->

industry-of-ukraine-2021/

11. Інфографічний довідник «Фармацевтика України». 2019 р. URL: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/the-infographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2017_2.pdf
12. Кірсанов Д. Аптечний продаж за підсумками 9 міс 2022 р. *Щотижневик Аптека*. 2022. №39/40 (1360/1361). URL: <https://www.apteka.ua/article/649730>
13. Кірсанов Д. Бриф-аналіз фармринку: підсумки вересня 2022 р. *Щотижневик Аптека*. 2022. № 37/38 (1358/1359). URL: <https://www.apteka.ua/article/650178>
14. Кузьмінська Н. Л., Місяйло О. В. Основні тенденції розвитку фармацевтичного ринку в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 6 (17). С. 787-791.
15. Лікарські засоби. Належна практика дистрибуції. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-5.0:2014. Київ: МОЗ України, 2014. 41 с.
16. Лікарські засоби. Належна практика зберігання. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-5.1:2011. Київ: МОЗ України, 2011. 19 с.
17. Лікарські засоби. Належна регуляторна практика. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-1.1:2013: Наказ МОЗ України №247 від 28.03.2013 р. URL: http://moz.gov.ua/docfiles/N247_2013_dod1.pdf
18. Лікарські засоби. Принципи належної практики дистрибуції діючих речовин для лікарських засобів для людини Настанова СТ-Н МОЗУ 42-5.2:2020. Наказ МОЗ України від 16.02.2009 р. № 95 (у ред. наказу МОЗ України від 04.05.2020 р. № 1023)
19. Лін А. А. Фармацевтичний ринок: фундаментальні особливості та проблеми сучасної економіки. 2016. №2 (42). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4118>
20. Могилова А. Ю., Григолая Я. Д. Сучасний стан та перспективи дистрибуції на фармацевтичному ринку України. *Ефективна економіка*. 2021. №1. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.1.2

21. Молодогонова О. О., Суховий Г. П., Бушуєва І. В. Національний досвід становлення вимог до зберігання та дистрибуції лікарських засобів. *Journal «ScienceRise» №3/4 (20). 2016. С. 51-56.*
22. Новицька Ю. Є. Науково-практичні підходи до управління товарними запасами фармацевтичних компаній в умовах менеджменту якості : автореф. дис. ... канд. фармацевт. наук : 15.00.01. Харків. 2016. С. 19-21.
23. Організація та економіка фармації. Ч. 1. Організація фармацевтичного забезпечення населення : Національний підруч. для ВНЗ / А. С. Немченко, В. М. Назаркіна, Г. Л. Панфілова та ін. ; за ред. А.С. Немченко. Харків : НФаУ : Золоті сторінки, 2015. 360 с. (Національний підручник).
24. Порядок проведення сертифікації підприємств, які здійснюють оптову реалізацію (дистрибуцію) лікарських засобів: Наказ МОЗ України № 421 від 23.08.2005 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1013-05>
25. Посилкіна О. В., Горбунова О. Ю., Новицька Ю. Є. Дослідження сучасних трендів дистрибуції та управління запасами у фармації. Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. Харків : НТМТ, 2017. № 5(25). С. 56–61.
26. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами: постанова КМУ № 929 від 31.10.2016 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1420-11>
27. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 03.03.2015 р. № 1775-III. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>
28. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page>
29. Протасюк Л. (25.10.2021). Вітчизняна фармацевтична індустрія та ринок лікарських засобів у 2021 році. *thePharmaMedia*. URL: <https://thepharma.media/uk/marketing/26979-vitciznyana-farmaceuticna-industriya-ta-rinok-likarskix-zasobiv-u-2021-roci-25102021>

30. Український фармацевтичний ринок демонструє стрімке зростання. *Ваше здоров'я*. URL: <https://www.vz.kiev.ua/ukrayinskyj-farmatsevychnyj-rynok-demonstruye-strimke-zrostannya/>
31. Фармацевтичний ринок України 2019–2020: діагностика та прогноз. *Аптека online*. URL: <https://www.apteka.ua/article/515352>
32. Фармацевтичні компанії України. *Український медичний портал. актуально про медицину*. URL: <https://med-ukraine.info/uk/companies>
33. Хуторна К. (20.10.2022) Фарма під час війни: переорієнтація з антиковідних на кровоспинні, зруйновані склади та міграція провізорів. Як учасники ринку виживають у новій ситуації, взаємодіють між собою та долають труднощі. URL: <https://mind.ua/publications/20248405-farma-pid-chas-vijni-pereorientaciya-z-antikovidnih-na-krovospinni-zrujnovani-skladi-ta-migraciya-pro>
34. Шимків Д. Про ситуацію із ліками в Україні. *Укрінформ*. 10.03.2022 <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3425847-pro-situaciu-iz-likami-v-ukraini.html>
35. Core And Value-Added Services Offered By Fullservice Healthcare Distributors. URL : http://girp.eu/sites/default/files/documents/girp_position_paper_on_core_and_value-added_services_2018.pdf
36. Core and value-added services. Position Paper GIRP, 2018
37. COVID-19 and supply constraints: Adapting to meet new challenges
38. Data Analytics Add Value to Healthcare Supply Chain Management. Revcycle Intelligence. Jacqueline LaPointe, 8/17/2018. URL: <https://revcycleintelligence.com/features/data-analytics-add-value-to-healthcare-supply-chain-management>
39. GIRP analysis – Causes of supply disruptions across Europe https://girp.eu/sites/default/files/documents/causes_of_supply_disruptions_across_europe_april_2020_-_read-only.pdf

40. GIRP Annual Report 2018-2019. URL :
http://girp.eu/sites/default/files/documents/190492_girp_annual_report_2018-2019.pdf
41. GIRP Annual Report 2020-2021. URL :
https://girp.eu/sites/default/files/documents/girp_annual_report_2020-2021_final.pdf
42. GIRP Key findings presentation of the study on the distribution profile & efficiency of European pharmaceutical full-line wholesaling sector. URL :
<http://girp.eu/sites/default/files/documents/GIRP%20IPF%20Key%20findings.pdf>
43. Guidelines of 19 March 2015 on principles of Good Distribution Practice of active substances for medicinal products for human use. URL :
http://girp.eu/sites/default/files/documents/guidelines_on_gdp_of_api_19.03.2015.pdf
44. Health Care Just Became the U.S.'s Largest Employer. The Atlantic. D. Thompson, 1/9/2018. URL:
<https://www.theatlantic.com/business/archive/2018/01/health-care-america-jobs/550079/2>
45. Healthcare Supply Chain Management Tips for Revenue Success. Revcycle Intelligence. Jennifer Bresnick, 3/28/2016. URL:
<https://revcycleintelligence.com/news/4-healthcare-supply-chain-management-tips-for-revenue-success>
46. Pharmaceutical Distribution Trends to Know By McKesson February 05, 2018
URL: <https://www.mckesson.com/Blog/10-Pharmaceutical-Distribution-Trends-to-Know/>
47. Price Structure. URL:
https://girp.eu/sites/default/files/documents/price_structure.pdf
48. Rapp K. Pharmaceutical Distribution Trends to Watch in 2020. URL:
<https://www.pharmexec.com/view/pharmaceutical-distribution-trends-watch-2020>

49. Schmitt W. Guideline on Good Distribution Practice with major Changes. The European Compliance Academy. 2011. URL: http://www.gmp-compliance.org/eca_news_2702_7132,6872,6935,6996,6742.html
50. Supply chain strategies: Now is the time to optimize At a time when growth and consolidation are reshaping the healthcare field, aligning the supply chain is more critical than ever. URL: <https://www.mckesson.com/Pharmaceutical-Distribution/>
51. The Role of Pharmaceutical Full-line Wholesalers in Europe. URL : http://girp.eu/sites/default/files/documents/the_role_of_pharmaceutical_full-line_wholesaler_081015.pdf
52. US Health Services Deals Insights: Year-End 2018. PWC. URL: <https://www.pwc.com/us/en/industries/healthindustries/library/health-services-quarterly-deals-insights.html>
53. Value beyond price: distribution partnerships that deliver URL: <https://www.mckesson.com/Pharmaceutical-Distribution/>
54. WHO good distribution practices for pharmaceutical products. WHO Technical Report Series, №957, 2010. URL: https://www.who.int/medicines/areas/quality_safety/quality_assurance/GoodDistributionPracticesTRS957Annex5.pdf
55. Why Healthcare Institutions Need Supply Chain Analytics. Quantzig. URL: <https://www.quantzig.com/blog/healthcare-institutions-need-supply-chain-analytics>
56. Yadav P. When Fewer Is Better: Pharmaceutical Wholesaling and Distribution in Low- and Middle-Income Countries. URL: <https://www.cgdev.org/blog/when-fewer-better-pharmaceutical-wholesaling-and-distribution-low-and-middle-income-countries>

ДОДАТКИ

Додаток А

Вітчизняні дистриб'ютори ЛЗ (за даними ліцензійного реєстру)

№	Назва підприємства	К-ть філій	Вид діяльності		
			Опт	Роздр	Вир (а)
1.	КЗ "База спецмедпостачання" (Винниця)		Опт		
2.	ПрАТ "Інфузія"		Опт		
3.	ПП "O.L.KAR. Фарм-Сервіс"		Опт	Роздр	
4.	ПП "Конекс"	7	Опт	Роздр	
5.	ПП "ФАРМА-ЛИТ"		Опт		
6.	Спільне українсько-естонське підприємство ТОВ "Оптіма-Фарм, ЛТД"	11	Опт		
7.	Спільне українсько-іспанське підприємство ТОВ "СПЕРКО УКРАЇНА"		Опт		
8.	ТОВ "Аптека Гаєвського"	6	Опт	Роздр	Вир (а)
9.	ТОВ "БадМ"	9	Опт	Роздр	
10.	ТОВ "МЕДИЧНИЙ ЦЕНТР "М.Т.К."	9	Опт	Роздр	
11.	ТОВ "Менго"	19	Опт	Роздр	
12.	ТОВ "ФАРМАСТОР"	15	Опт	Роздр	
13.	ТОВ "ФАРМАХЕЛС"		Опт		
14.	ТОВ "Фірма "Авіценна"		Опт	Роздр	
15.	Державне виробничо-торгове підприємство "Волиньфармпостач"		Опт	Роздр	Вир (а)
16.	ТОВ "Волиньфарм"		Опт	Роздр	
17.	КП "Фармація" Криворізької міської ради		Опт	Роздр	Вир (а)
18.	Обласне КП "Фармація" (Дніпро)		Опт	Роздр	Вир (а)
19.	ПрАТ "Аптеки Запоріжжя"	3	Опт	Роздр	
20.	ПП "Делла"		Опт	Роздр	
21.	ПП "Укрфарм"		Опт		
22.	ТОВ "АЛТ"		Опт		
23.	ТОВ "Аптечний склад медичної академії"(Дніпро)		Опт		
24.	ТОВ "БІОНІК"		Опт		
25.	ТОВ "ВЕА ФАРМ"		Опт		
26.	ТОВ "Вента.ЛТД"	5	Опт		
27.	ТОВ "ВІТАФАРМ"		Опт		
28.	ТОВ "ГРІН-ФАРМ"		Опт		
29.	ТОВ "ЕЙЧ ЕН ГРУПП"		Опт		
30.	ТОВ "Істок-плюс, ЛТД"		Опт		
31.	ТОВ "МЕД-СЕРВІС"		Опт		
32.	ТОВ "МЕДИНЛАЙФ"		Опт		
33.	ТОВ "РЕГІОНФАРМ 2016"	2	Опт	Роздр	
34.	ТОВ "Система аптек "Лінда-Фарм"		Опт	Роздр	Вир (а)
35.	ТОВ "СТМ-Фарм"		Опт		
36.	ТОВ "ТЕРВІС ФАРМ"		Опт		
37.	ТОВ "ГЛП Україна"		Опт		
38.	ТОВ "ТОЧКА ЗДОРОВ'Я"	2	Опт	Роздр	
39.	ТОВ "ХЕМЕКС ПЛЮС"		Опт		
40.	ТОВ "ЮЛГ"		Опт	Роздр	
41.	ФОП Кісельова Ольга Владиславівна		Опт	Роздр	
42.	"Донецьке КП "Фармація"		Опт	Роздр	Вир (а)
43.	ДП ТОВ "Фармед" "Торгівельний дім "Панацея"		Опт	Роздр	
44.	ПП "БОР-ДОН"		Опт		
45.	ПП "ЕКСПРЕС-АПТЕКА "	2	Опт	Роздр	
46.	ТОВ "АСТА"		Опт		

47.	ТОВ "Аптека № 263"		Опт	Роздр	
48.	ТОВ "Виробничо-торгівельна фірма "Сарепта"	3	Опт	Роздр	
49.	ТОВ "ДОНМЕДТРЕЙД"		Опт		
50.	ТОВ "ЛІКОВІТ"		Опт		
51.	ТОВ "НВК Украсептика"		Опт		
52.	ТОВ "УКРБИОТЕХНОЛОДЖИС"		Опт		
53.	ТОВ "ФАРМ ТРЕЙД-2020"		Опт		
54.	ТОВ "ФРА-М"		Опт	Роздр	
55.	Комунальна установа "База спецмедпостачання" Житомирської облради		Опт		
56.	ПрАТ "ЕКСІМЕД"	3	Опт	Роздр	
57.	ПрАТ "Ліктрави"		Опт	Роздр	
58.	ПП фірма "Санітас"	6	Опт	Роздр	
59.	ТОВ "ДПП ЕЙР ГАЗ"		Опт		
60.	ТОВ "ЕЛПІС-УКРАЇНА"		Опт		
61.	ТОВ "Кревель Мойзельбах"		Опт		
62.	ТОВ "Торговий Дім "Новофарм-Біосинтез"		Опт		
63.	ТОВ "Юнік Фарма"		Опт		
64.	ПП "СОЛОМІЯ-СЕРВІС"	4	Опт	Роздр	Вир (а)
65.	ТОВ "БМ&Н"		Опт	Роздр	
66.	ТОВ "ХУСТФАРМ"		Опт	Роздр	
67.	КП "Аптечне об'єднання "Фармація" Запорізької облради		Опт	Роздр	Вир (а)
68.	Науково-виробниче ПП "Олекс"		Опт	Роздр	
69.	ТОВ "Аптека № 226"		Опт	Роздр	
70.	ТОВ "Аптека №28"	5	Опт	Роздр	
71.	ТОВ "ВАРУСТ"		Опт		
72.	ТОВ "Исток-Плюс"		Опт	Роздр	Вир (а)
73.	ТОВ "Науково-виробниче об'єднання "Фарматрон"		Опт		
74.	ТОВ "Роджерс"	2	Опт	Роздр	
75.	ТОВ "Фармацевтична компанія "Віола"		Опт	Роздр	
76.	КП "Обласний аптечний склад" (Івано-Франківськ)		Опт	Роздр	
77.	ТОВ "ЛІДЕР-ЗАХІД"	5	Опт	Роздр	
78.	ТОВ "Маркет Універсал ЛТД"	3	Опт	Роздр	
79.	ТОВ "СВІТ ЛІКІВ"		Опт	Роздр	
80.	ТОВ "Укрмедекспорт"		Опт		
81.	АТ "Галичфарм"	2	Опт		
82.	Державне підприємство "Укрвакцина"		Опт		
83.	Дочірнє підприємство "Стада-Україна" Компанії "БЕПХА Бетайлігунгсгезельшафт фюр Фармаверте мБХ"		Опт		
84.	Дочірнє підприємство "Фарматрейд"		Опт		
85.	ДП "Укрмеддіяльність" МОЗ України		Опт		
86.	Комунальне підприємство "Фармація" (Київ)		Опт	Роздр	Вир (а)
87.	Корпорація "АРТЕРІУМ"		Опт		
88.	Підприємство з 100% іноземними інвестиціями у формі ТОВ "ГлаксоСмітКлайн Хелскер Юкрейн Т.О.В."		Опт		
89.	ПрАТ "Київський Вітамінний Завод"		Опт		
90.	ПрАТ "Лекхім"	3	Опт	Роздр	
91.	ПрАТ "МЕДФАРКОМ-ЦЕНТР"		Опт		
92.	ПрАТ "НАТУРФАРМ"		Опт		
93.	ПрАТ "Фітофарм"		Опт		
94.	ПП "Торговельно-виробниче підприємство "ЮЛКО"		Опт		
95.	ПАТ "ДАК "Ліки України"		Опт	Роздр	
96.	ТОВ "БЛУС ФАРМА"		Опт		

97.	ТОВ "АБРИЛ ФАРМ"		Опт		
98.	ТОВ "Агенція "С.М.О.-Україна"		Опт		
99.	ТОВ "Агрофарм"		Опт		
100.	ТОВ "АЛЛЕРГАН УКРАЇНА"		Опт		
101.	ТОВ "АЛТЕР ЕГО ФАРМА"		Опт		
102.	ТОВ "АМАРОКС ЮКРЕЙН ЛІМІТЕД"		Опт		
103.	ТОВ "АМЕТРИН ФК"	2	Опт		
104.	ТОВ "АМІКУМ ФАРМА"		Опт		
105.	ТОВ "Аптека АНЦ"	2	Опт	Роздр	
106.	ТОВ "АСІНО УКРАЇНА"		Опт		
107.	ТОВ "Астеллас Фарма"		Опт		
108.	ТОВ "АТ-ФАРМА"		Опт		
109.	ТОВ "АТІС ФАРМА"		Опт		
110.	ТОВ "АФІТРЕЙД"		Опт		
111.	ТОВ "Б.Браун Медікал Україна"		Опт		
112.	ТОВ "БАНГАФАРМ"		Опт		
113.	ТОВ "БЕЛІТРЕЙД"		Опт		
114.	ТОВ "Бізнес Центр Фармація"		Опт		
115.	ТОВ "Біокодекс Україна"		Опт		
116.	ТОВ "БІОТЕХНОС"		Опт		
117.	ТОВ "БУСТ ФАРМА"		Опт		
118.	ТОВ "Бутікова фарм. компанія "САЛЮТАРИС"		Опт		
119.	ТОВ "В.М.М. ФАРМ-ГРУП"		Опт		
120.	ТОВ "ВАЛАРТІН ФАРМА"		Опт		
121.	ТОВ "ВІОЛА-МЕДФАРМ"		Опт		
122.	ТОВ "ВОРВАРТС ФАРМА"		Опт		
123.	ТОВ "ГЕОЛІК ФАРМ МАРКЕТИНГ ГРУП"		Опт		
124.	ТОВ "ГлаксоСмітКляйн Фармасьютікалс Україна"		Опт		
125.	ТОВ "ГЛЕНМАРК УКРАЇНА"		Опт		
126.	ТОВ "ДЕЛЬТА МЕДІКЕЛ"		Опт	Роздр	
127.	ТОВ "Джонсон і Джонсон Україна"		Опт		
128.	ТОВ "ДІАВІТА"		Опт		
129.	ТОВ "ДІАЛІЗ МЕДИК"		Опт		
130.	ТОВ "ДІАТОМ"		Опт		
131.	ТОВ "ДІЛЕО ФАРМА"		Опт		
132.	ТОВ "ДОЙЧ-ФАРМ"		Опт	Роздр	
133.	ТОВ "Доміфарм"		Опт		
134.	ТОВ "Др. Редді`с Лабораторіз"		Опт		
135.	ТОВ "ЕПК ФАРМА"		Опт		
136.	ТОВ "ЕС ФАРМА"		Опт		
137.	ТОВ "Євролек-Україна"		Опт		
138.	ТОВ "ЄВРОЛЕК"		Опт		
139.	ТОВ "ЗЕНТІВА УКРАЇНА"		Опт		
140.	ТОВ "Имкофарма"		Опт		
141.	ТОВ "Інститут біохімічних технологій"		Опт		
142.	ТОВ "КАСКАД МЕДІКАЛ РЕГІОНИ"		Опт		
143.	ТОВ "КІЇВ ФАРМЕКСПОРТ"		Опт		
144.	ТОВ "Корекс Україна"		Опт		
145.	ТОВ "КРЕАТИВ ГРУП КОМПАНІ"		Опт		
146.	ТОВ "ЛЕКСТРЕЙД"		Опт		
147.	ТОВ "Лекфарм"	2	Опт	Роздр	
148.	ТОВ "Лінк-Медитал"		Опт		
149.	ТОВ "Медвестснаб"		Опт		
150.	ТОВ "МЕДЕК КОРПОРЕЙШН"		Опт		
151.	ТОВ "МЕДІКАЛ-ГАЗ"		Опт		

152.	ТОВ "МЕДІТЕК ФАРМ"		Опт		
153.	ТОВ "МІЛІРЕНС"		Опт		
154.	ТОВ "Мобіль Медікал"		Опт		
155.	ТОВ "МОВІ ХЕЛС"		Опт		
156.	ТОВ "НАТУРПРОДУКТ-ВЕГА"		Опт		
157.	ТОВ "НеоПроБіоКеар-Україна"		Опт		
158.	ТОВ "НОВА ХЕЛСКЕР"		Опт		
159.	ТОВ "НОВАЛІК-ФАРМ"		Опт		
160.	ТОВ "НОВАЛІК-ФАРМА"		Опт		
161.	ТОВ "ОМНІФАРМА КИЇВ"		Опт		
162.	ТОВ "ПЕРРІГО УКРАЇНА"		Опт		
163.	ТОВ "Ранбаксі Фармасьютікалс Україна"		Опт		
164.	ТОВ "Рекітт Бенкізер Хаусхолд Енд Хелс Кер Україна"		Опт		
165.	ТОВ "РЕКОРДАТІ УКРАЇНА"		Опт		
166.	ТОВ "Рік-Фарм"		Опт		
167.	ТОВ "РОШ УКРАЇНА"		Опт		
168.	ТОВ "СанаКліс"		Опт		
169.	ТОВ "Сандоз Україна"		Опт		
170.	ТОВ "САНОФІ-АВЕНТІС УКРАЇНА"		Опт		
171.	ТОВ "Севафарм УА"		Опт		
172.	ТОВ "СЕРВ'Є УКРАЇНА"		Опт		
173.	ТОВ "СІСТЕМ ФАРМ"		Опт		
174.	ТОВ "СОНА-ФАРМ"		Опт		
175.	ТОВ "СОНА-ФАРМЕКСІМ"		Опт		
176.	ТОВ "ТАКЕДА УКРАЇНА"		Опт		
177.	ТОВ "ТД" РЕНЕСАНС ЗДОРОВ'Я"		Опт		
178.	ТОВ "Тева Україна"		Опт		
179.	ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ КЕМФАРМ"		Опт		
180.	ТОВ "ТРЕЙД ЛІНК ЮКРЕЙН"		Опт		
181.	ТОВ "УВК УКРАЇНА"		Опт		
182.	ТОВ "Українська фармацевтична компанія"		Опт		
183.	ТОВ "УкрФармЕкспорт"		Опт		
184.	ТОВ "УМАНЬХІМТРЕЙД УКРАЇНА"		Опт		
185.	ТОВ "УНІВЕРСАЛЬНЕ АГЕНТСТВО "ПРО-ФАРМА"		Опт		
186.	ТОВ "ФарКоС"		Опт		
187.	ТОВ "Фарлот Лоджистікс"		Опт		
188.	ТОВ "Фармако"		Опт	Роздр	
189.	ТОВ "Фармасофт"		Опт	Роздр	
190.	ТОВ "ФК "Салютаріс"		Опт		
191.	ТОВ "Фармацевтичний завод "БІОФАРМА"		Опт		
192.	ТОВ "Фармвей Трейдінг"		Опт		
193.	ТОВ "Фармекс Груп"		Опт		
194.	ТОВ "ФАРМСТОР-УКРАЇНА"		Опт		
195.	ТОВ "Феліцата Україна"		Опт		
196.	ТОВ "ФМД-УКРАЇНА"		Опт		
197.	ТОВ "ФОРС-ФАРМА ДИСТРИБЮШН"		Опт		
198.	ТОВ "ХЕРБІОН"		Опт		
199.	ТОВ "Юридична консалтингова компанія "АЙСБЕРГ"		Опт		
200.	ТОВ ФІРМА "Кріогенсервіс"		Опт		
201.	Приватна фірма "Кампус К"		Опт	Роздр	
202.	ПП приватна виробнича фірма "Ацинус"		Опт	Роздр	Вир (а)
203.	ПП "Ліга Беркут"		Опт		
204.	ТОВ "РІНКА-ФАРМ"		Опт		
205.	КП Львівської облради "Обласний аптечний склад"		Опт		

206.	КЗ Львівської облради "Обласна база спецмедпостачання"		Опт		
207.	ПП виробничо-комерційна фірма "Скайінвест"		Опт	Роздр	
208.	ТОВ "АПТЕКА ЗНАХАР"		Опт	Роздр	
209.	ТОВ "Декада-2000"		Опт	Роздр	
210.	ТОВ "Львівський хімічний завод"		Опт		
211.	ПП "Мережа Аптек Медпрепарати"	2	Опт	Роздр	
212.	ТОВ "АКС-ОДЕСА"	2	Опт	Роздр	Вир (а)
213.	ТОВ "МЕДФАРМІНГ"		Опт	Роздр	
214.	ТОВ "Південь-Каскад"		Опт		
215.	Фірма "ПОЛІМЕД" (у вигляді ТОВ)	2	Опт	Роздр	
216.	ПП "САНА КО "		Опт		
217.	ПП "ФОРА Л"		Опт		
218.	ТОВ "АННУШКА.ЛІНІЯ ЖИТТЯ"		Опт	Роздр	
219.	ТОВ "Вітек-Фарм"		Опт		
220.	ТОВ "Вітекс"		Опт	Роздр	Вир (а)
221.	ТОВ "ВОСХОД-ФАРМ"		Опт		
222.	ТОВ "Дельтаран-Україна"		Опт		
223.	ТОВ "ІМУНО-ФАРМ"		Опт		
224.	ТОВ "КРИСТАЛ ФАРМА"	2	Опт	Роздр	
225.	ТОВ "КРІОПРОМ-ГАЗ-ІЗМАЇЛ"		Опт		
226.	ТОВ "МИКОЛАЇВ-ФАРМ"		Опт	Роздр	
227.	ТОВ "ПАЛМЕД"		Опт		
228.	ТОВ "ПОРТАВИК ХОЛДІНГ"		Опт	Роздр	
229.	ТОВ "Фарма-Світ"		Опт		
230.	ТОВ "ФАРМБРОУЗ"		Опт		
231.	ТОВ "ФАРМКЮ"		Опт		
232.	АТ "Лубнифарм"		Опт		
233.	Полтавське обласне КП "Полтавафарм"		Опт	Роздр	Вир (а)
234.	ТОВ "Кріан"		Опт		
235.	ТОВ "ЛФ Трейд"		Опт		
236.	ТОВ "МІКРОХІМ ПЛЮС"		Опт		
237.	ТОВ "ТОТУС-ФАРМ"		Опт	Роздр	
238.	ТОВ "УЛЬТРАСПЕЦМОНТАЖ"	2	Опт	Роздр	
239.	ТОВ "Березнетехгаз ЛХЗ"		Опт		
240.	ПП "ЕНОЛТА"		Опт		
241.	ПП "Оксамит"		Опт		
242.	ТОВ "Домінант-Фарма"	2	Опт	Роздр	
243.	ТОВ "ЕНІГМА"		Опт		
244.	ТОВ "ЕРМІНА"		Опт		
245.	ТОВ "МУЛЬТІФАРМА"		Опт		
246.	ТОВ "ПОІНТКОМ"		Опт		
247.	ТОВ "Сумифітофармація"		Опт		
248.	Тернопільське обласне виробничо-торгове аптечне об'єднання		Опт	Роздр	
249.	АТ "БІОЛІК"		Опт		
250.	Колективне учбово-виробниче підприємство "Пластик"		Опт		
251.	КП Харківської облради "Обласний аптечний склад"		Опт	Роздр	Вир (а)
252.	Приватна фірма "Гамма - 55"		Опт	Роздр	
253.	ПрАТ "Харківський автогенний завод"		Опт		
254.	ПП "Аптека 2011"		Опт	Роздр	
255.	ПП "ОСАН"		Опт	Роздр	
256.	ПП "САНПРОМ"		Опт		
257.	ПП "ФАРМАРОСТ 2011"		Опт	Роздр	
258.	ПАТ "Хімфармзавод "Червона Зірка"		Опт		

259.	ТОВ "АВЕНТУСФАРМ"		Опт		
260.	ТОВ "Атмотерра"		Опт		
261.	ТОВ "БЕРКАНА+"		Опт		
262.	ТОВ "БІОТЕК"		Опт		
263.	ТОВ "ВАЛАНЖ-ФАРМ"		Опт		
264.	ТОВ "Дослідний завод "ГНЦЛС"		Опт		
265.	ТОВ "Евітас"		Опт		
266.	ТОВ "Конарк Інтелмед"		Опт		
267.	ТОВ "Мегаком"		Опт		
268.	ТОВ "ОВК ФАРМ"		Опт		
269.	ТОВ "Омега-ХФК"		Опт		
270.	ТОВ "Томаш"		Опт	Роздр	
271.	ТОВ "УКРЕРА"		Опт	Роздр	
272.	ТОВ "Фарм-Стом"		Опт		
273.	ТОВ "ФАРМАСЕЛ"		Опт		
274.	ТОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я"		Опт		
275.	ТОВ "Фармсінтез"		Опт		
276.	ТОВ "ФАРМСНАБ"		Опт		
277.	ТОВ "Фіто-Лек"		Опт		
278.	ТОВ "ФК "БІОТЕК"		Опт		
279.	ТОВ "ФК АЛЪЯНС ГРУП"		Опт		
280.	ТОВ "Харківське фармацевтичне підприємство "Здоров'я народу"		Опт		
281.	ТОВ "ФК "БІОЛІК ЛТД"		Опт		
282.	ТОВ "Інфініті Еліт"		Опт	Роздр	
283.	ТОВ "ФК "ПРОГРЕС 17"		Опт		
284.	ТОВ "ХЕРСОН ФАРМА-ОПТ"		Опт		
285.	Обласна база спецмедпостачання (Хмельницький)		Опт		
286.	ТОВ "БІОЛІК ЛТД"		Опт		
287.	ТОВ "ІНФОПОСТАЧСЕРВІС"		Опт		
288.	ТОВ "КОРМЕД"		Опт		
289.	ТОВ "ЛІДЕР-ІНВЕСТ ЛТД"		Опт		
290.	ТОВ "НІКФАРМ"		Опт		
291.	ТОВ "Проскурівтехгаз ЛХЗ"		Опт		
292.	ТОВ "ТОРГ-ЛІДЕР"		Опт	Роздр	
293.	ТОВ "ФК "ЕНЗИФАРМ"		Опт		
294.	ТОВ "ФОРМАТ 8"		Опт		
295.	ТОВ "Х.А.О.П."		Опт		
296.	ТОВ "Хмельницька Аптека Оригінальних Препаратів"		Опт	Роздр	
297.	АТ "ВІТАМІНИ"		Опт		
298.	ПАТ "Монфарм"		Опт		
299.	ТОВ "Софарма Україна"		Опт		
300.	ТОВ "Торгова компанія "Аврора"		Опт		
301.	ТОВ "Юрія-Фарм"		Опт		
302.	Черкаське обласне КП "Фармація"		Опт	Роздр	Вир (а)
303.	Обласне КП "Буковина-Фарм"		Опт	Роздр	Вир (а)
304.	ТОВ "НЕНСІ ФАРМ ПЛЮС"		Опт		
305.	ТОВ "Ліки України"		Опт	Роздр	Вир (а)
306.	ТОВ фірма "ЛАКС"		Опт	Роздр	
307.	АТ "Київмедпрепарат"		Опт		
308.	АТ "Фармак"		Опт		
309.	Департамент забезпечення діяльності Державної кримінально-виконавчої служби України		Опт		
310.	ДП для постачання медичних установ "Укрмедпостач" МОЗ України		Опт		

311.	КП "Фармація"		Опт	Роздр	Вир (а)
312.	Підприємство "Фармасайнс Україна Інк"		Опт		
313.	Підприємство з іноземною інвестицією "ОСТ-ВЕСТ ЕКСПРЕС"		Опт		
314.	ПрАТ "АВ-ФАРМА"		Опт		
315.	ПрАТ "Кристал"		Опт		
316.	ПрАТ "По виробництву інсулінів "ІНДАР"		Опт		
317.	ПрАТ "УКРМЕДФАРМ"		Опт	Роздр	
318.	ПП "АЗІЯФАРМ"		Опт		
319.	ПП "МЕДЕО"		Опт		
320.	ПП "Окстеніфарм"		Опт		
321.	ПП "СЕБ-Фармація"		Опт	Роздр	
322.	ПП "Фірма "Укр-Медмаркет"		Опт		
323.	ПП "ЯН"		Опт	Роздр	
324.	ПАТ "ДАК "Ліки України"		Опт	Роздр	
325.	ПАТ "Кисневий завод"		Опт		
326.	ПАТ "НВЦ "Борщагівський ХФЗ"		Опт	Роздр	
327.	ТОВ "АВІНЕКС УКР"		Опт		
328.	ТОВ "АПОФАРМ"		Опт		
329.	ТОВ "Аптека гормональних препаратів"		Опт	Роздр	
330.	ТОВ "АСТРАФАРМ"		Опт		
331.	ТОВ "Біолабс"		Опт		
332.	ТОВ "ВАЛЕВІТА"		Опт		
333.	ТОВ "ВІЗУС ФАРМ"		Опт		
334.	ТОВ "ВОРТЕКС УКРАЇНА"		Опт		
335.	ТОВ "Галафарм"		Опт	Роздр	
336.	ТОВ "ГЛЕДЕКС"		Опт		
337.	ТОВ "Гледфарм ЛТД"		Опт		
338.	ТОВ "ГУНА УКРАЇНА"		Опт		
339.	ТОВ "Дансон Фарма"		Опт		
340.	ТОВ "ЗАЙДЕКС УА"		Опт		
341.	ТОВ "ЗДРАВО"		Опт		
342.	ТОВ "ІМП-ЛОГІСТИКА УКРАЇНА"		Опт		
343.	ТОВ "ІМУНОГЕН-Україна"		Опт		
344.	ТОВ "ІСТФАРМ"		Опт		
345.	ТОВ "КЛІНІКАЛ ТРАЙЛ ЛОДЖИСТІК УКРАЇНА"		Опт		
346.	ТОВ "Леко Стайл"		Опт		
347.	ТОВ "Людмила-Фарм"		Опт	Роздр	
348.	ТОВ "МАКЛЕОДС ФАРМАСЬЮТІКАЛЗ ЛІМІТЕД"		Опт		
349.	ТОВ "МАРКО ФАРМ ЛТД"		Опт		
350.	ТОВ "Матеріа Медика-Україна"		Опт		

Національний фармацевтичний університет

Факультет фармацевтичний
Кафедра організації та економіки фармації
Ступінь вищої освіти магістр
Спеціальність 226 Фармація, промислова фармація
Освітня програма Фармація

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка
кафедри організації та
економіки фармації

Алла НЕМЧЕНКО
“ 28 ” вересня 2022 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ

Аліни ДЕРБАК

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі»,
керівник кваліфікаційної роботи: Вікторія НАЗАРКІНА, д.фарм.н., доцент,
затверджений наказом НФаУ від “01” листопада 2022 року № 238
2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи: грудень 2022 р.
3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи: інформаційно-аналітичні матеріали, наукові праці та публікації з питань дистрибуції лікарських засобів, нормативно-правові акти, статистичні дані, довідкові матеріали, ресурси інтернет
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
 - вивчити роль фармацевтичної дистрибуції у організації ефективного фармацевтичного забезпечення населення та закладів охорони здоров'я (ЗОЗ);
 - проаналізувати сучасні моделі дистрибуції та тенденції розвитку оптового ринку ЛЗ в країнах Європи;
 - провести аналіз нормативно-правового регулювання оптової торгівлі (дистрибуції) ЛЗ;
 - дослідити динаміку та сучасний стан оптової ланки фармацевтичного ринку України;
 - провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичних компаній, пов'язаної з імпортом ЛЗ;
 - визначити основні тенденції розвитку фармацевтичної дистрибуції в умовах світової кризи, обумовленої пандемією COVID-19;
 - сформулювати методичні рекомендації щодо підвищення конкурентоздатності на ринку.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):
3 таблиці, 15 рисунків.

6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Ім'я, ПРІЗВИЩЕ, посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Вікторія НАЗАРКІНА, доцент закладу вищої освіти кафедри організації та економіки фармації	вересень 2022 р.	вересень 2022 р.
2	Вікторія НАЗАРКІНА, доц. кафедри організації та економіки НФаУ	жовтень 2022 р.	жовтень 2022 р.
3	Вікторія НАЗАРКІНА, доц. кафедри організації та економіки НФаУ	листопад 2022 р.	листопад 2022 р.

7. Дата видачі завдання: 28 вересня 2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів кваліфікаційної роботи	Примітка
1.	Теоретичний аналіз основних тенденцій розвитку дистрибуції у світі залежно від рівня економічного розвитку країни	вересень 2022 р.	виконано
2.	Проведення аналізу вітчизняного оптового фармацевтичного ринку України	жовтень-листопад 2022 р.	виконано
3.	Узагальнення результатів дослідження, здійснення розрахунків	листопад 2022 р.	виконано
4.	Оформлення магістерської роботи відповідно до загальних вимог	грудень 2022 р.	виконано
5.	Підготовка доповіді та мультимедійної презентації до офіційного захисту роботи.	грудень 2022 р.	виконано

Здобувач вищої освіти

Аліна ДЕРБАК

Керівник кваліфікаційної роботи

Вікторія НАЗАРКІНА

ВИТЯГ З НАКАЗУ № 238
по Національному фармацевтичному університету
від 01 листопада 2022 року

Затвердити тему, керівника та рецензента кваліфікаційної роботи здобувачу вищої освіти заочної форми навчання фармацевтичного факультету НФаУ 2023 року випуску:

№ з/п	Прізвище, ім'я по батькові здобувача вищої освіти	Тема кваліфікаційної роботи (українською мовою)	Тема кваліфікаційної роботи (англійською мовою)	Керівник кваліфікаційної роботи	Рецензент кваліфікаційної роботи
1.	Дербак Аліна Миколаївна	Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі	The current state and prospects for the development of the distribution of medicinal products in Ukraine and the world	доц. Назаркіна В. М.	доц. Жадько С. В.

ПІДСТАВА: службова записка завідувача кафедрою про затвердження теми кваліфікаційної роботи, керівника та рецензента.

Вірно: пров. фахівець деканату

Н. В. Фоменко

ВИСНОВОК

Комісії з академічної доброчесності про проведену експертизу щодо академічного плагіату у кваліфікаційній роботі здобувача вищої освіти

№ 111237 від «19» січня 2023 р.

Проаналізувавши випускну кваліфікаційну роботу за магістерським рівнем здобувача вищої освіти заочної форми навчання Дербак Аліни Миколаївни, _____ курсу, _____ групи, спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, на тему: «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі / The current state and pro-spects for the development of the distribution of medicinal products in Ukraine and the world», Комісія з академічної доброчесності дійшла висновку, що робота, представлена до Екзаменаційної комісії для захисту, виконана самостійно і не містить елементів академічного плагіату (копіляції).

**Голова комісії,
професор**



Інна ВЛАДИМИРОВА

8%

15%

ВІДГУК

наукового керівника на кваліфікаційну роботу ступеня вищої освіти магістр, спеціальності 226 Фармація, промислова фармація

Аліни ДЕРБАК

на тему: «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі»

Актуальність теми. Забезпечення доступності й безперебійного постачання необхідних ЛЗ, медичних виробів (МВ), вакцин та інших товарів є головним завданням фармацевтичних дистриб'юторів. Доступність (наявність на ринку (в аптеках і ЗОЗ) у достатній кількості, у адекватних лікарських формах, за прийнятною ціною) має особливе значення, зокрема під час надзвичайних ситуацій – епідемій, військових дій тощо. Кінцевою метою діяльності дистриб'юторів ЛЗ є отримання покупцями та клієнтами необхідних їм ЛЗ належної якості в установлені строки за умов дотримання правил зберігання і транспортування.

Практична цінність висновків, рекомендацій та їх обґрунтованість. Результати проведених досліджень можуть бути використані при удосконаленні фармацевтичного забезпечення населення.

Оцінка роботи. Робота виконана самостійно, відповідно до визначених завдань та встановлених термінів, належним чином оформлена.

Загальний висновок та рекомендації про допуск до захисту. За актуальністю, практичною значущістю, новизною та отриманими результатами випускна кваліфікаційна Аліни ДЕРБАК на тему: «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі» відповідає вимогам до таких робіт і може бути рекомендована до захисту в екзаменаційній комісії Національного фармацевтичного університету

Науковий керівник _____

Вікторія НАЗАРКІНА

"10" грудня 2022 р.

РЕЦЕНЗІЯ

на кваліфікаційну роботу ступеня вищої освіти магістр,
спеціальності 226 Фармація, промислова фармація

Аліни ДЕРБАК

на тему: «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції
лікарських засобів в Україні та світі»

Актуальність теми. Головним завданням фармацевтичних дистриб'юторів є забезпечення надійних поставок та справедливого розподілу необхідних ЛЗ, медичних виробів та інших товарів аптечного асортименту. Діяльність дистриб'юторів має визначальне значення під час надзвичайних ситуацій, таких як криза, викликана пандемією коронавірусу, військовими діями. Отже, дослідження сучасного стану та перспектив розвитку дистрибуції ЛЗ в Україні та світі є актуальним.

Теоретичний рівень роботи. Досліджено сучасні підходи до організації оптової торгівлі у різних країнах світу. Проведено аналіз сучасного стану та проблем оптової торгівлі (дистрибуції) ЛЗ, в умовах кризи, викликаної пандемією та військовими діями. Визначені напрями підвищення ефективності діяльності оптових компаній.

Пропозиції автора по темі дослідження. Визначені основні проблеми та напрями покращення стану постачання необхідних ЛЗ, МВ та вакцин, зокрема, в умовах надзвичайних ситуацій.

Практична цінність висновків, рекомендацій та їх обґрунтованість. Результати досліджень можуть бути використані при удосконаленні системи фармацевтичного забезпечення населення.

Недоліки роботи. Окремі результати дослідження потребують стилістичного доопрацювання. В цілому зазначені зауваження не знижують наукової та практичної цінності роботи.

Загальний висновок і оцінка роботи. Кваліфікаційна робота Аліни ДЕРБАК на тему: «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі» є науково обґрунтованим аналітичним дослідженням, яке має теоретичне та практичне значення. Кваліфікаційна робота відповідає вимогам, які висуваються до кваліфікаційних робіт другого (магістерського) рівня вищої освіти і може бути представлена до ЕК Національного фармацевтичного університету.

Рецензент _____ доц. Світлана ЖАДЬКО

"15" грудня 2022 р.

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВИТЯГ З ПРОТОКОЛУ № 19

«19» грудня 2022 року

м. Харків

**засідання кафедри організації
та економіки фармації**

Голова: завідувачка кафедри, доктор фарм. наук, професор Алла НЕМЧЕНКО.

Секретар: канд. фарм. наук, асистент Алла ЛЕБЕДИН.

ПРИСУТНІ: завідувачка кафедри ОЕФ, доктор фарм. наук, професор Алла НЕМЧЕНКО, професор ЗВО, докт. фарм. наук, проф. Ганна ПАНФІЛОВА, доцент ЗВО, докт. фарм. наук, доц. Вікторія НАЗАРКІНА, доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Віталій ЧЕРНУХА, доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Геннадій ЮРЧЕНКО, доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Наталія ТЕТЕРИЧ, доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Ірина ПОПОВА, доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Наталія ДЕМЧЕНКО, доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Вікторія МІЩЕНКО, асистент, канд. фарм. наук Алла ЛЕБЕДИН, здобувачі вищої освіти випускного курсу.

ПОРЯДОК ДЕННИЙ: Про допуск здобувачів вищої освіти фармацевтичного факультету випускного курсу спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, освітньої програми Фармація до захисту кваліфікаційних робіт в Екзаменаційній комісії НФаУ.

СЛУХАЛИ: Про допуск здобувача вищої освіти фармацевтичного факультету випускного курсу спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, освітньої програми Фармація Аліни ДЕРБАК до захисту кваліфікаційної роботи в Екзаменаційній комісії НФаУ. Кваліфікаційна робота на тему «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі».

Науковий керівник доц. Вікторія НАЗАРКІНА.

Рецензент доц. Світлана ЖАДЬКО.

УХВАЛИЛИ: Допустити здобувача вищої освіти Аліну ДЕРБАК до захисту кваліфікаційної роботи на тему «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі» в Екзаменаційній комісії НФаУ.

**Зав. кафедри ОЕФ, доктор фарм. наук,
професор**

Алла НЕМЧЕНКО

Секретар кафедри, асистент,
канд. фарм. наук

Алла ЛЕБЕДИН

НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПОДАННЯ
ГОЛОВІ ЕКЗАМЕНАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ
ЩОДО ЗАХИСТУ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

Направляється здобувачка вищої освіти Аліни ДЕРБАК до захисту кваліфікаційної роботи за галуззю знань 22 Охорона здоров'я спеціальністю 226 Фармація, промислова фармація освітньою програмою Фармація на тему: «Сучасний стан та перспективи розвитку дистрибуції лікарських засобів в Україні та світі»

Кваліфікаційна робота і рецензія додаються.

Декан факультету _____ / Микола ГОЛІК

Висновок керівника кваліфікаційної роботи

Здобувачка вищої освіти Аліна ДЕРБАК під час виконання роботи проявила вміння використовувати різні наукові методи та робити обґрунтовані висновки на основі даних проведеного дослідження. Кваліфікаційна робота відповідає встановленим вимогам та може бути представлена до захисту.

Керівник кваліфікаційної роботи

Вікторія НАЗАРКІНА

“ 10” грудня 2022 року

Висновок кафедри про кваліфікаційну роботу

Кваліфікаційну роботу розглянуто. Здобувачка вищої освіти Аліна ДЕРБАК допускається до захисту даної кваліфікаційної роботи в Екзаменаційній комісії.

Завідувачка кафедри
організації та економіки фармації

Алла НЕМЧЕНКО

“ 19” грудня 2022 року

Кваліфікаційну роботу захищено

у Екзаменаційній комісії

« ____ » _____ 2023 р.

З оцінкою _____

Голова Екзаменаційної комісії,

доктор фармацевтичних наук, професор

_____ /Лена ДАВТЯН/