**Тема лекции № 1. Организация деятельности оптового звена фармацевтического рынка. Особенности фармацевтических оптовых предприятий.**

Виды, задачи и функции оптовых фармацевтических организаций

|  |
| --- |
| Оптовой фармацевтическое звено всегда играло важную роль в развитии фармрынка России и доминировало в товаропроводящей цепочке.  Важнейшая задача оптовой торговли - планомерно регулировать товарное предложение в соответствии со спросом. Объективная возможность успешно решить эту задачу, обусловлена промежуточным положением оптовой торговли: в ней концентрируется значительная часть товарных ресурсов, что позволяет не ограничиваться операциями пассивного характера, а активно влиять на сферу производства, розничную торговлю и через нее - на сферу потребления.  ***Оптовый фармацевтический рынок****— это рынок организаций и индивидуальных предпринимателей, приобретающих фармацевтические товары либо услуги для их дальнейшего использования в процессе производства, перепродаж или перераспределения.*  Субъектами оптового фармацевтического рынка являются непосредственные производители и потребители товаров (розничная торговля и медицинские организации), а также значительное число активных промежуточных звеньев, устанавливающих деловые отношения между ними.  К таким звеньям относятся оптовые фармацевтические организации, которые оказывают услуги как производителям, так и потребителям фармацевтической продукции. Оптовая торговля определяет структуру и направление товарных потоков, обеспечивая ускорение процесса товародвижения по каналам распределения путем преобразования производственного ассортимента в розничный.  В процессе оптовой торговли фармацевтический товар может быть продан несколько раз. Необходимость оптовой торговли связана с такими факторами, как:   * неравномерное размещение на территории страны фармацевтических предприятий; * специализация промышленных предприятий на выпуске фармацевтических товаров узкого производственного ассортимента.   Оптовая торговля является важным рычагом маневрирования материальными ресурсами, способствует сокращению излишних запасов фармацевтической продукции на всех уровнях сферы товарного обращения и устранению товарного дефицита, принимает участие в формировании отраслевых и региональных фармацевтических рынков.  Через оптовую торговлю усиливается воздействие потребителя на производителя, появляются реальные возможности регулирования спроса и предложения. Рыночный спрос образует, с одной стороны, поток информации от потребителя через торговлю к производителю, с другой — товарный поток от производителя через торговлю к потребителю. В этом процессе должна быть достигнута согласованность обоих потоков, и решающая роль принадлежит оптовой торговле.  Оптовая торговля выполняет функцию регулятора рыночного спроса и адаптации к требованиям потребителя, что обеспечивает наполнение его товарами. Общие вопросы сферы деятельности оптовых фармацевтических организаций регламентирует ФЗ 61 "Об обращении лекарственных средств".  ***Фармацевтическая деятельность****- деятельность, включающая в себя****оптовую торговлю лекарственными средствами****,* ***их хранение, перевозку****или розничную торговлю лекарственными препаратами, их отпуск, хранение, перевозку, изготовление лекарственных препаратов.*  ***Организация оптовой торговли лекарственными средствами****- организация, осуществляющая оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку.*  Фармацевтическая деятельность может осуществляться организациями оптовой торговли лекарственными средствами только при наличии лицензии на фармацевтическую деятельность, а физические лица могут осуществлять фармацевтическую деятельность при наличии высшего или среднего фармацевтического образования и сертификата специалиста.  Приказом Минздрав соц. развития России № 1222н введены в действие Правила оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения, которые определяют порядок оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения производителями лекарственных средств и организациями оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения.  Правила являются обязательными для всех организаций независимо от организационно-правовой формы и формы собственности при осуществлении ими оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения. Оптовые фармацевтические организации представляют собой сеть структурных образований всех форм собственности, осуществляющих коммерческое посредничество между производством фармацевтических товаров и розничной торговлей.  **Классификация оптовых фармацевтических организаций**  Так как предприятия оптовой торговли на фармацевтическом рынке РФ представлены юридически самостоятельными лицами, то, согласно международной терминологии, они могут выступать в качестве:   * **дистрибьютора** - получают товар в собственность (имеют право на продажу, распоряжение и использование); * **агента (специализированного оператора или партнера по сбыту)** - ведут дела нескольких предприятий, не получают товар в собственность, но могут заключать сделки от имени и за счет лиц, заключивших с ними агентский договор.   В зависимости от определенного классификационного признака оптовые фармацевтические организации подразделяются:  **1. По масштабу и характеру деятельности:**   * **общенациональные, федеральные** оптовые организации — формируют каналы товародвижения для крупных производителей фармацевтической продукции и создают условия для выхода на российский рынок зарубежных поставщиков; * **межрегиональные и региональные оптовые организации**завершают процесс оптовой реализации товаров, закупают товары у фарм. дистрибьюторов федерального уровня и у местных производителей, а затем доводят фармацевтические товары до розничных торговых предприятий.   **2. По товарной специализации:**   * **специализированные оптовые организации** осуществляют закупку и продажу товаров одной или нескольких товарных групп, объединенных однородными потребительскими свойствами и назначением (например, ортопедические товары);   *Если оптовая организация специализируется на торговле определенным товаром, то ее называют****дилером****, если специализируется на торговле товарами определенного производителя —****официальным дилером****.*   * **узко специализированные** - осуществляют закупку и продажу отдельных подгрупп или даже видов товаров; * **универсальные оптовые фармацевтические организации** осуществляют закупку и продажу различных групп фармацевтических и медицинских товаров;   **3. По роли в оптовой торговле и характеру совершаемых операций:**   * **независимые оптовые организации**, специализирующиеся на торговой деятельности, осуществляющие полный комплекс закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности на товар к оптовому звену; * **посреднические организации**, не использующие в своей деятельности перехода к ним права собственности на товар, а оказывающие услуги по доведению товара от изготовителя до потребителя.   **Функции оптовых фармацевтических организаций**  Главной целью деятельности предприятия оптовой торговли является достижение экономических и маркетинговых результатов за счет оптимизации логистического взаимодействия между субъектами фармацевтического рынка.  Функции, выполняемые этими предприятиями, в зависимости от субъекта, для которого они выгодны, условно можно представить действиями "прямого" и "обратного" хода. Если эти функции выполняются по отношению к участникам канала сбыта, находящимся до данного оптового предприятия в логистической цепи "производитель - конечный потребитель", то это действия "обратного" хода, в противном случае - "прямого".  Действиями только "обратного" хода являются функции по закупке товаров в объемах, выгодных для производителя, принятие риска (в связи с возможным хищением, порчей, истечением срока годности и др.) на себя, таможенные услуги, ответственное хранение товара.  Остальные функции (за исключением поставки товаров в количествах и сроки, соответствующие потребностям покупателя и для оказания услуг по управлению) характерны как для "обратного", так и для "прямого" хода: хранение запасов товара на собственных и арендуемых складах; транспортировка и экспедирование товара; кредитование (отсрочка платежа); формирование товарного ассортимента; осуществление мер по стимулированию сбыта; информационные и консультационные услуги.   1. **Распределение и сбыт**— закупка товара специализированного производственного ассортимента у различных производителей и комплектация ассортимента с учетом дифференцированного спроса; 2. **Накопление и хранение** — накопление запасов фармацевтической продукции в течение определенного временного интервала между различными сезонами; 3. **Организация товародвижения** — преодоление пространства, когда производитель фармацевтической продукции и аптечная организация находятся на достаточном расстоянии и отгрузка осуществляется большими партиями (при этом оптовое предприятие в централизованном порядке доставляет товар в розничные предприятия небольшими партиями); 4. **Контроль** — обеспечение качества поставляемого в розничную организацию товара; 5. **Регулирование рынка** — выравнивание цен благодаря закупкам крупных партий товара и получение значительных скидок на закупаемые товары; 6. **Кредитная**— финансирование розничных предприятий в случаях, когда поставка товара осуществляется без оплаты и между поставкой и оплатой существует интервал времени; 7. **Маркетинговая** — исследование и освоение рынка через рекламу, маркетинг, систему ценообразования благодаря привлекательной упаковке товара и т.д. |