**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.
 |