

Особенности фармацевтического рынка

Составной частью рыночной системы является фармацевтический рынок, который представлен:

- ❖ лекарственными препаратами (ЛП),
- ❖ изделиями медицинского назначения (ИМН),
- ❖ медицинской техникой,
- ❖ средствами ухода за больными
- ❖ другими товарами аптечного ассортимента (в соответствии с ФЗ №61 "Об обращении лекарственных средств").

Субъектами фармацевтического рынка являются:

- ❖ производители лекарственных средств,
- ❖ оптовые поставщики (аптечные склады, базы, фирмы),
- ❖ аптечные организации (аптеки, аптечные пункты, киоски),
- ❖ потребители лекарственных средств – население и медицинские организации

Фармацевтическому рынку свойственны функции и закономерности любого рынка.

Особенности:

- ❖ специфичность товара,
- ❖ состояние системы производства, распределения и потребления ЛП

Фармацевтическое производство – один из наиболее стабильных сегментов российской промышленности. Спрос на фармацевтическую продукцию слабо зависит от фазы экономического цикла, что положительно влияет на развитие отрасли в целом.

Особенностью фармацевтического рынка России является то, что более 30 % населения России, находясь на амбулаторном лечении, пользуются льготами при получении лекарств. Порядка 70 % всех обращающихся ЛС (в том числе 100% лекарств, применяемых для диагностики и лечения в больницах – в рамках программ предоставления государственных гарантий) оплачиваются за счет бюджетных средств всех уровней или фондов ОМС.

С целью совершенствования фармацевтического рынка, развития структур, занимающихся созданием и производством фармацевтической продукции, имеющей стратегическое значение для национальной безопасности; повышения доступности и качества фармацевтической помощи государство проводит протекционистскую политику, направленную на защиту интересов всех участников фармацевтического рынка.

Действие основных экономических законов на фармацевтическом рынке

- ❑ **Главная цель взаимодействия субъектов фармацевтического рынка** - обеспечение покупателей лекарственными средствами, оказание фармацевтическим персоналом фармацевтических услуг. С точки зрения экономики такое взаимодействие состоит в заключении сделки (транзакции).
- ❑ **Под рыночной транзакцией** (сделкой) подразумевается купля-продажа товара и (или) услуги в определенном количестве (Q) по определенной цене (P) и на определенных условиях. Ключевым параметром любой сделки является цена, от которой зависит количество проданного или купленного товара. Цена оказывает влияние на принятие решений всеми участниками фармацевтического рынка.

- ❑ Покупатели фармацевтической продукции (оптовые фирмы, аптечные учреждения, потребители), получая информацию о цене, сопоставляют цены со своими возможностями, другими ценами, существующими на рынке.
 - ❑ В конечном итоге решение о том, сколько товаров и по какой цене будет продано-куплено, определяется двумя рыночными силами: спросом (D) и предложением (S).
-

Потребительский спрос

- ❑ Понятие спроса тесно связано с понятием потребности, т.е. стремления человека обеспечить себе лучшие условия жизни. Потребности индивидуальны. Те потребности, которые подкреплены денежными возможностями, называются платежеспособным спросом.
- ❑ Величина спроса (Q) - это количество товара, которое покупатели хотят и могут приобрести по данной цене и на данных условиях в течение определенного времени.
- ❑ Понимание величины спроса очень важно для производителя лекарственных средств, знание данной величины позволяет получить информацию о том, какое количество товаров целесообразно выпустить, какую установить цену, чтобы покрыть издержки производства.

Закон спроса

Основополагающим фактором фармацевтической экономики является то, что при прочих равных условиях товары с низкой ценой реализуются быстрее и в большем количестве, чем товары по высокой цене. Данная зависимость получила название закона спроса.

Закон спроса: Чем ниже цена на товар, тем большее его количество стремятся купить потребители при прочих равных условиях.

Действие данного закона на фармацевтическом рынке можно объяснить следующими факторами:

1. Уменьшение цены на лекарственный препарат (фармацевтическую услугу) при прочих равных условиях приводит к увеличению числа покупателей, стремящихся приобрести данный лекарственный препарат (фармацевтическую услугу).

2. Проявление эффекта «дохода», поскольку снижение цены на препарат позволяет потребителю купить его в большем количестве.

3. Эффект «замещения». Подешевевший лекарственный препарат занимает ту часть спроса, которая была направлена на покупку других, более дорогих препаратов.

С экономической точки зрения закон спроса можно выразить с помощью таблицы, графически, в аналитической форме.

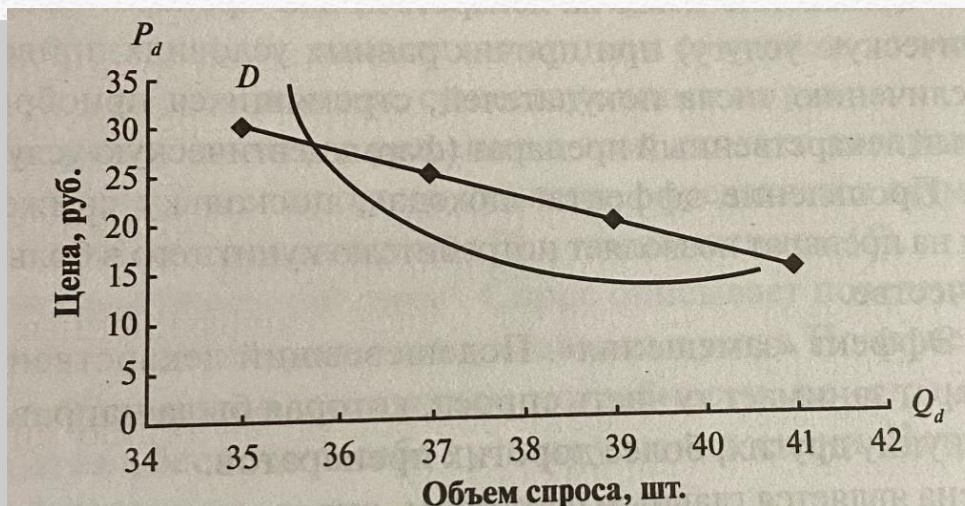
Табличный способ. При изучении закона спроса этим способом отражают данные о динамике продаж за определенный период. Пусть нам будет известно, что аптечное учреждение реализовывало лекарственный препарат в течение нескольких лет по следующим ценам:

Табличная интерпретация закона спроса на лекарственный препарат в зависимости от его цены

Период	Цена, руб	Объем спроса, шт
1-й год	35	30
2-й год	37	25
3-й год	39	20
4-й год	41	15

Указанные данные в табличной форме выражают закон спроса: уменьшение числа купленных упаковок лекарственного препарата по мере роста его цены.

Графический способ. Закон спроса может быть представлен в виде графика в координатах: цена лекарственного препарата (P) и количество купленного товара (Q). По данным таблицы построили график:



Линия D называется кривой спроса. Она показывает, какое количество товара Q и по какой цене могут купить покупатели при неизменных факторах в конкретный период времени. на практике данная зависимость может иметь более сложную форму и вид кривой. Однако суть явления не меняется.

Свойства кривой D : убывающая, тангенс угла наклона отрицательный, отражает обратную зависимость между P и Q .

Аналитическая форма. Зависимость между объемом спроса и ценой может быть выражена в аналитической форме в виде:

$$Q=f(P)$$

или линейная зависимость для нашего графика примет вид:

$$Q_d = a - bP,$$

где Q - величина спроса; P - цена; a и b - положительные числовые коэффициенты. В нашем случае уравнение прямой будет иметь вид: $Q = -2P + 117,5$ или $Q, = 117,5 - 2P$.

Выражение закона спроса в аналитической форме имеет большое значение для прогнозирования.

На кривую спроса оказывают влияние следующие факторы:

1. Цены на другие товары, например взаимозаменяемые и взаимодополняемые (оригинальные препараты и препараты-дженерики) ($P_a \dots P_n$).
 2. Доходы потребителей или та часть бюджета потребителя, которая направлена на закупку лекарственных препаратов (I).
 3. Предпочтения покупателей (T), на которые влияют такие факторы, как реклама препаратов безрецептурного отпуска и др.
 4. Колебания численности потребителей (N): строительство новых микрорайонов, больниц и поликлиник.
 5. Ожидания покупателей, в том числе и инфляционные (W).
 6. Прочие факторы (X).
-

Закон предложения

- ❑ Под предложением понимают желание и способность продавца (производителя) поставлять на рынок определенный товар за определенный период времени по определенной цене.
- ❑ Величина предложения - это то количество товара, которое продавцы готовы произвести и реализовать на рынке при данном уровне цен.
- ❑ Главный фактор, который влияет на предложение, это цена товара

Закон предложения. Чем выше цена товара, тем больше его количество при прочих равных условиях.

Видна прямая зависимость между уровнем цен и количеством предлагаемой продукции. Действие данного закона на фармацевтическом рынке можно объяснить следующими факторами:

1. Чем выше цена продукции, тем выше получаемая производителем (продавцом) прибыль.

2. Низкая цена не покрывает издержки производителя и может привести к сокращению объемов производства. Высокая цена, напротив, приводит к расширению производства.

Цена является главным фактором, определяющим размеры предложения.

С экономической точки зрения закон предложения можно выразить с помощью таблицы, графически, в аналитической форме.

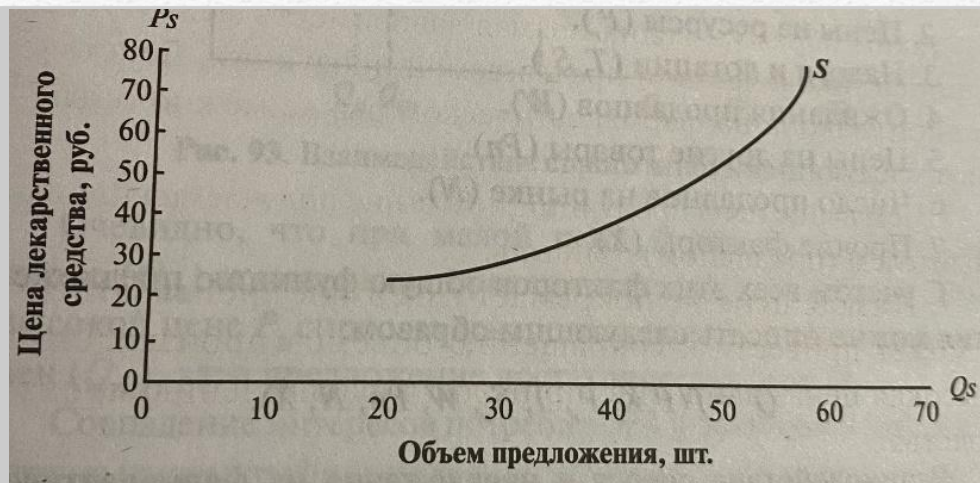
Табличный способ. При изучении закона предложения этим способом отражают данные рыночного предложения за определенный период. Пусть нам будет известно, что предприятие предлагало лекарственный препарат в течение нескольких лет по следующим ценам:

Табличная интерпретация закона предложения на лекарственный препарат

Период	Цена, руб	Объем предложения, шт
1-й год	20	25
2-й год	40	45
3-й год	50	55
4-й год	60	65

Указанные данные в табличной форме выражают закон предложения: увеличение количества предлагаемого лекарственного препарата с ростом его цены.

Графический способ. Используя данные таблицы, можно представить закон предложения в виде графика в координатах цены (P_s) и количества (Q_s)



Линия S называется кривой предложения и показывает, какое количество товара производители могут предложить для продажи при данном уровне цен в определенный период времени. На практике данная зависимость может иметь более сложную форму. Однако суть явления не изменилась. Свойства кривой S : возрастающая, тангенс угла наклона положительный, отражает прямую зависимость между P и Q .

Аналитическая форма. Зависимость между объемом предложения и ценой может быть выражена в аналитической форме в виде:

$$Q = f(P),$$

или линейная зависимость для нашего графика примет вид:

$$Q = aP + b.$$

где Q , - величина предложения; P - цена; a и b - положительные числовые коэффициенты.

Выражение закона предложения в аналитической форме имеет большое значение для прогнозирования. В нашем случае $Q = P + 5$.

Помимо цены, на решение производителя о продаже товара влияют следующие факторы:

1. Технологии производителя, характер технологий (K).
2. Цены на ресурсы (P).
3. Налоги и дотации (T, S).
4. Ожидания продавцов (W).
5. Цены на другие товары (P_n).
6. Число продавцов на рынке (N).
7. Прочие факторы (X).

Взаимодействие спроса и предложения на фармацевтическом рынке

- ❑ Закон спроса рассматривает точку зрения покупателя, закон предложения - продавца. Но на фармацевтическом рынке в каждый момент времени преобладает одна цена, с определенным объемом спроса и предложения.
 - ❑ В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночное равновесие, которое предполагает равенство цены спроса (P_d) и цены предложения (P_s).
-

Равновесная цена, формирующаяся под действием рыночных сил, выполняет несколько важных функций:

1. Информационная - ее величина служит своеобразной справочной информацией для всех участников рыночной экономики.
2. Нормирующая - воздействует на продавца и покупателя, нормализуя их расходы на производство и покупку товаров.
3. Стимулирующая - вынуждает производителей расширять или сокращать производство в зависимости от спроса покупателя.

При любой цене, отличной от равновесной, будет возникать либо избыток, либо недостаток товаров, который будет стремиться к установлению равновесной цены.

Вопросы:

1. Какие основные законы действуют на фармацевтическом рынке? Опишите их.
 2. Опишите закон спроса на фармацевтическом рынке, какие факторы действуют на данный закон?
 3. Опишите формы выражения закона спроса.
 4. Опишите закон предложения на фармацевтическом рынке, какие факторы влияют на закон предложения?
 5. Опишите формы выражения закона предложения.
 6. Опишите взаимодействие спроса и предложения на фармацевтическом рынке.
-



//

