

## ПРЕСКЛИПИНГ

27 юли 2018, петък

[www.clinica.bg](http://www.clinica.bg), 26.07.2018 г.

<https://clinica.bg/5678->

### ЦЕНОВИЯТ НАТИСК ВЪРХУ ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ СЕ ПРЕНАСЯ КЪМ НАС

Концентрацията в търговията на едро се задълбочава. С 2% е нараснал пазарният дял на четиримата най-големи дистрибутора в страната за година. Кой са причините, какви са тенденциите на пазара на едро, попитахме Оля Василева, директор на Българската асоциация на търговците на едро с лекарства (БАТЕЛ).

Дистрибуторите са в цялата верига на доставка на лекарства, ние сме свързващото звено между фармацевтичната индустрия и крайния пациент, но мисля, че тази наша роля е малко подценена. Основните предизвикателства, с които се сблъскахме през последните години са непрекъснатите регулации за намаляване цените на лекарствата, с постигането на икономии в сферата на здравеопазване и в частност с намалението дефицита в бюджета на НЗОК. Тези мерки влияят индиректно върху търговците на едро (ТЕ) с лекарства - въвеждането на отстъпките през миналата година доведе до намаляване на маржовете по цялата верига на доставка. Ценовият натиск върху производителите се пренася по цялата верига към дистрибутори и аптеки. ТЕ са изправени пред предизвикателството как да посрещнат все по-големите количества и обеми на лекарства като опаковки и стойност, които трябва да обслужват, при условията на все по-намаляващи маржове и рентабилност в сектора.

Затова едно от основните предизвикателства пред нас е как да посрещнем все по-големите количества и обеми на лекарства като опаковки и стойност, които трябва да обслужваме, при условията на все по-намаляващи маржове и рентабилност в този бранш.

Тенденциите

През последните години в цяла Европа, необходимостта от по-ефективно разходване на държавните бюджети оказва постоянен натиск върху маржовете на участниците във фармацевтичната верига, което неминуемо води до търсене на икономически ефекти от по-големи структури, от диверсификация на дейност или изграждане на собствени канали за достигане до крайните потребители. Това са тенденции ясно изразени при търговците на едро, които навлизат все по-активно на аптекен пазар, изграждайки свои вериги аптеки, предлагайки свои брандове продукти за здраве и красота и развивайки нови, иновативни услуги към крайните клиенти. Тенденциите на интегриране на икономическите структури и промяната на традиционните модели на взаимоотношения в сектора, изисква адаптирането на професионалните и етични стандарти на търговските компании грижещи се за опазване на общественото здраве. На местно ниво, дистрибуторите в здравеопазването следва да изпреварят тенденциите като изградят нов вид представителност, гарантираща спазването на основните Европейски принципи и изпреварваща пазарните тенденции така, че българските пациенти да имат достъп до качествени и иновативни здравни услуги на световно ниво.

Пазарът

През 2017 г. фармацевтичният пазар запази темповете си на растеж от почти 8% в стойност, въпреки динамичната среда, особено по отношение на регулаторните промени. Въпреки генерирания ръст на пазара, Rx маржовете (съотношението на

частите за всеки по веригата от стойността на лекарствения продукт ) са на критичния минимум – 73% за производители, 3% търговци на едро с лекарства, 7% аптеки и 17% ДДС. Относително най-нисък в общата стойност на лекарствения продукт е дялът на търговеца на едро. Едновременно с това, негова е основната финансова тежест, доколкото представлява буфера между производителя на лекарствения продукт и търговеца на дребно или лечебното заведение (на когото НЗОК заплаща отпуснатите лекарствени продукти / извършените дейности в определен период от време след извършен отчет). Към момента брутният марж на търговците на едро клони към „санитарния“ минимум, даващ възможност на търговеца да осъществява дейността си.

Концентрацията на пазара продължава да е устойчива и през 2017 година 4 големи търговеца на едро с лекарства отговарят за 78 % от общия пазар, въпреки големия брой регистрирани ТЕ, съгласно регистрите около 250. Разликата в дяловете на 4-та големи ТЕ варира до 2.5% и е на едно и също ниво през последните 6 години.

Веригите с 50+ аптеки държат 44% от пазара и представляват 19% от всички аптеки. Забелязва се и лека концентрация на болничния пазар, при който 10 от болниците за лечение на злокачествени заболявания генерират 56% от разходите.

#### Предизвикателствата

Едно от основните предизвикателства пред нас е, че търговците на едро с лекарства в България са един голям кредитор на системата на здравеопазване. Запази се нивото на висока междуфирмена задлъжнялост, която във фармацевтичния сектор е породена основно от недофинансиране на дейността на болничните заведения, от икономическата несигурност и недостатъчния обществен ресурс за здравеопазване. Навсякъде в Европа заради икономическата криза, заради липсата на достатъчно обществен ресурс е налице процес на много засилен контрол и натиск върху цените на лекарствения продукт. България не е изключение.

За съжаление по отношение на задлъжнялостта на болничните заведения не очаквам промяна в краткосрочен план. Общата експозиция към дистрибуторите - членове на БАТЕЛ, надхвърля 150 млн. лева. Това е сериозен кредит, който не би могъл да бъде покрит без създаване на дългосрочна рамка с мерки за оптимизиране на медицинските дейности, анализ на разходите и засилване на вътрешния контрол в лечебните заведения. Ние винаги сме гледали на този въпрос от социалната му страна. Големите национални дистрибутори се отнасяме, меко казано, с разбиране. Работим тясно с всяка болница, за да намерим най-доброто решение за дълговете, без да се засегне достъпът до здравни услуги на хората.

Вярвам, че Министерството на Здравеопазването ще започне да гледа на търговците на едро като на стратегически партньори, които от години финансират системата. Надявам се, че екипа на МЗ ще предприеме дългосрочни и трайни действия за подобряване на състоянието на болничния пазар.

#### Сътрудничеството

В последните години се даде възможност за реален конструктивен диалог между представителите на бизнеса от сектора и Министерството на здравеопазването. Бизнесът е основен партньор на Министерството в осигуряването на здравни услуги на пациентите.

Предизвикателство и за двете страни е да се синтезира и намери онова златно сечение между различните интереси в сектора, което ще бъде най-конструктивно и в най-висока степен ще обслужва обществения интерес, но аз вярвам, че този баланс е постигнат. Ние като Асоциация винаги сме готови да предложим целия си експертен потенциал и ресурси в подкрепа на усилията на държавата за реформи в сферата на здравеопазването и подобряване на ефективността в управление на процесите в болничната помощ и разходването на публичните средства. В този контекст сме

благодарни на настоящото ръководство на МЗ за диалогичността и партньорството и се надяваме, че ще продължим конструктивния диалог за благото на българския пациент.

E-helth

Съвсем скоро се очаква въвеждане на модел на провеждане на обществените поръчки за доставки на лекарствени продукти, заплащани чрез системата на болничната помощ. Електронните търгове са известна практика в много страни. Това е един от инструментите за постигане на прозрачност в процедурата по договаряне и закупуване на лекарства за болниците, както и на по-добри цени. Смятам, че като практика, която се използва в много други европейски страни, това е добър модел и добра възможност, естествено, важно е как ще бъде реализирана в нашите условия. За това сме в непрекъснат конструктивния диалог с институциите и се стараем да осигуряваме целия си експертен потенциал и ресурси в подкрепа на усилията на управляващите и ние вярваме, че електронната система ще се изгради така, че да гарантира свободната и лоялна конкуренция на пазара и безпроблемния достъп на здравноосигурените лица до лекарствени продукти.

Ключова мярка е интеграцията и свързаността в сферата на здравеопазването чрез изграждане на национална здравно-информационна система и осигуряване на достъп на гражданите до системата чрез електронен идентификатор. Единната информационна система на здравеопазване е базата, на която ще стъпи развитието на електронното здравеопазване с неговите основни съставни части – напр. електронно здравно досие, електронна рецепта, електронно направление и т.н. Пълната електронизация на процесите при изписване и отпускане на лекарствени продукти ще осигури по-добър контрол и ограничаване на злоупотребите.

**[www.clinica.bg](http://www.clinica.bg), 26.07.2018 г.**

**<https://clinica.bg/5677->**

## **КОНЦЕНТРАЦИЯТА ПРИ ТЪРГОВЦИТЕ СЕ УВЕЛИЧИ**

Концентрацията в търговията на едро се задълбочава. С 2% е нараснал пазарният дял на четиримата най-големи дистрибутора в страната за година. Това показват данните на аналитичната компания IQVIA за първото тримесечие на 2017 и 2018 г.

На 82.23% възлиза пазарният дял на четиримата най-големи търговци на едро за първото тримесечие на тази година. През същия период на миналата той е бил 80.62%. Дяловете помежду им са почти идентични. На първо място са „Фьоникс“ с 22.08%, на второ „Софарма трейдинг“ с 21.3%, на трето „Фармнет“ с 19.7% и на четвърто „Стинг“ с 19.15%. 17.7% остават за всички останали 250 дистрибутори, показват данните за тази година.

Причините за задълбочаващата се концентрация на пазара са много. Сред тях са постоянния натиск върху маржовете на участниците във фармацевтичната верига, което неминуемо води до търсене на икономически ефекти от по-големи структури, от диверсификация на дейност или изграждане на собствени канали за достигане до крайните потребители, казва Оля Василева, директор на Българската асоциация на търговците на едро с лекарства (БАТЕЛ). Доказателство за това е и поведението на търговците, които търсят различни начини да увеличат броя на аптеките, с които работят на пазара ни.

Въвеждането на електронния търг от здравното министерство е друга двигател, който ще задълбочи концентрацията на пазара. Той директно ще ореже позициите на някои регионални търговци. Предприемането на нови промени във финансирането на

лекарствата с обществени средства неминуемо също ще се отрази на този процес. Макар и на пръв поглед да няма пряка връзка, влияние върху концентрацията на пазара, специалистите очакват да настъпи и заради въвеждането на верификацията на лекарствата от февруари 2019 г. Причината е, че тя ще изсветли наличието на някои кухи структури, които съществуват само заради паралелната търговия.

Концентрацията би се задълбочила и ако ИАЛ имаше по-голям човешки капацитет, за да проверява детайлно търговците. При осъществяването на контрол по GDP около 50% от тези над 250 търговци на едро с лекарската ще загубят лиценза си, категорична е Оля Василева (целият ѝ коментар за пазара на едро може да видите тук).

**[www.dir.bg](http://www.dir.bg), 26.07.2018 г.**

**<https://business.dir.bg/kompanii/kiril-domuschiev-noviyat-zavod-v-peshtera-shte-e-gotov-v-srok>**

**Кирил Домусчиев: Новият завод в Пещера ще е готов в срок**

*Инвестицията на Хювефарма ще е за над 320 милиона лева*

Продължаваме да строим и инвестираме, да изграждаме нови мощности за продукция с висока добавена стойност! Това създава работни места за специалисти и вдига заплатите. Не празните приказки, лъжите и популизъмът. Новата инвестиция за завод на Хювефарма в гр.Пещера, ще надхвърли 320 милиона лева. Строителството върви в срок и изглежда феноменално. Браво на строителите и колегите, ангажирани с изграждането!

Това написа във Фейсбук Кирил Домусчиев по повод новата инвестиция на компанията Хювефарма. Според него, става дума за над 320 милиона лева и добрата новина е, че строителството върви в срок.