

# ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 615.1:614.27:339.3

<https://doi.org/10.24959/sphhcj.19.143>

У. М. ДАТХАЕВ, А. Р. ШОПАБАЕВА, Р. Б. ЕРЖАНОВА

Казахский национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова

## АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сегодня фармацевтический рынок Республики Казахстан характеризуется активным взаимодействием предприятий оптового и розничного секторов и возрастающим влиянием фирм-дистрибьюторов на деятельность аптечных учреждений.

**Цель:** анализ тенденций деятельности фармацевтических дистрибьюторов Республики Казахстан, особенности их деятельности и перспективы развития.

**Материалы и методы:** статистические данные Республики Казахстан; методы исследования: логический, анализа и синтеза, математико-статистический и аналитико-сравнительный.

**Результаты исследования.** По результатам анализа статистических данных проанализировано распределение сектора фармацевтического рынка Казахстана, свидетельствующее о весомой роли оптового рынка. Также в соответствии со статистическими данными в Республике Казахстан выдано более 2000 лицензий на оптовую реализацию фармацевтической продукции, при этом ведущие дистрибьюторские компании имеют национальный статус и осуществляют свою деятельность в нескольких регионах страны, остальные дистрибьюторы работают только на локальных рынках. В Казахстане доля дистрибьюторской компании не превышает 25-35 % ассортимента фармацевтической продукции. Отличительными условиями функционирования фармацевтических дистрибьюторов Казахстана являются отсутствие нормированного количества фирм, низкая производительность и использование ручного труда.

**Выводы.** По результатам исследования установлены основные тенденции развития и недостатки деятельности фармацевтических дистрибьюторов Республики Казахстан. Выделены основные характеристики бизнеса, необходимые иностранным партнерам при работе с фармацевтическими дистрибьюторами Республики Казахстан. Исследован современный портфель услуг, предоставляемый фармацевтическими дистрибьюторами Республики Казахстан. На основании анализа предложены перспективы развития сектора фармацевтической дистрибуции в Республике Казахстан.

**Ключевые слова:** лекарственные средства; фармацевтический рынок; фармацевтический дистрибьютор; фармацевтическая отрасль.

U. M. DATHAEV, A. R. SHOPABAYEVA, R. B. YERZHANOVA

### ANALYSIS OF THE ACTIVITY OF PHARMACEUTICAL DISTRIBUTORS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Today, the pharmaceutical market of the Republic of Kazakhstan is characterized by active interaction between enterprises of the wholesale and retail sector and the growing influence of distribution companies on the activities of pharmacies.

**Aim.** To analyze trends in the activities of pharmaceutical distributors of the Republic of Kazakhstan, features of their activities and development prospects.

**Materials and methods.** The materials of the study were the statistical data of the Republic of Kazakhstan. Such research methods as logical, analysis and synthesis, mathematical-statistical and analytical-comparative were used.

**Results.** According to the analysis of statistical data the distribution of the pharmaceutical market sector in Kazakhstan has been analyzed. This indicates a significant role of the wholesale market. In addition, in accordance with the statistical data, over 2000 licenses for the wholesale sale of pharmaceutical products have been issued in the Republic of Kazakhstan, while the leading distribution companies have the national status and perform their activities in several regions of the country, the remaining distributors work at only local markets. In Kazakhstan, the share of the distribution company does not exceed 25-35% of the range of pharmaceutical products. The distinctive conditions for functioning of pharmaceutical distributors in Kazakhstan are the absence of a standardized number of firms, low productivity and the use of manual labor.

**Conclusions.** According to the results of the study the main development trends and shortcomings of the activities of pharmaceutical distributors of the Republic of Kazakhstan have been determined. The main characteristics of the business required by foreign partners when working with pharmaceutical distributors of the Republic of Kazakhstan have been described. The modern portfolio of services provided by pharmaceutical distributors of the Republic of Kazakhstan has been investigated. Based on the analysis the development prospects for the pharmaceutical distribution sector in the Republic of Kazakhstan have been proposed.

**Key words:** drugs; pharmaceutical market; pharmaceutical distributor; pharmaceutical industry.

У. М. ДАТХАЄВ, А. Р. ШОПАБАЄВА, Р. Б. ЄРЖАНОВА

#### **АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН**

На сьогодні фармацевтичний ринок Республіки Казахстан характеризується активною взаємодією підприємств оптового і роздрібного секторів і зростаючим впливом фірм-дистриб'юторів на діяльність аптечних установ.

**Мета:** аналіз тенденцій діяльності фармацевтичних дистриб'юторів Республіки Казахстан, особливості їх діяльності та перспективи розвитку.

**Матеріали та методи:** статистичні дані Республіки Казахстан; методи дослідження: логічний, аналізу і синтезу, математико-статистичний і аналітико-порівняльний.

**Результати дослідження.** За результатами аналізу статистичних даних проаналізовано розподіл сектора фармацевтичного ринку Казахстану, який свідчить про вагомую роль оптового ринку. Також відповідно до статистичних даних у Республіці Казахстан видано понад 2000 ліцензій на оптову реалізацію фармацевтичної продукції, при цьому провідні дистриб'юторські компанії мають національний статус і здійснюють свою діяльність у декількох регіонах країни, інші дистриб'ютори працюють лише на локальних ринках. У Казахстані частка дистриб'юторської компанії не перевищує 25-35 % асортименту фармацевтичної продукції. Характерними умовами функціонування фармацевтичних дистриб'юторів Казахстану є відсутність нормованої кількості фірм, низька продуктивність і використання ручної праці.

**Висновки.** За результатами дослідження встановлено основні тенденції розвитку та недоліки діяльності фармацевтичних дистриб'юторів Республіки Казахстан. Виділено основні характеристики бізнесу, які доцільно брати до уваги іноземним партнерами під час роботи з фармацевтичними дистриб'юторами Республіки Казахстан. Досліджено сучасний портфель послуг, що надається фармацевтичними дистриб'юторами Республіки Казахстан. На підставі аналізу запропоновані перспективи розвитку сектора фармацевтичної дистрибуції в Республіці Казахстан.

**Ключові слова:** лікарські засоби; фармацевтичний ринок; фармацевтичний дистриб'ютор; фармацевтична галузь.

**Постановка проблеми.** В организации фармацевтического обеспечения населения любой страны, в т.ч. и Республики Казахстан (РК), практически всегда принимают участие три типа бизнеса: производители фармацевтической продукции; дистрибьюторы, занимающиеся логистической деятельностью (доставкой и хранением) фармацевтической продукции (ФП); аптечные сети, осуществляющие розничный отпуск ФП конечному потребителю.

В современных условиях на фармацевтическом рынке (ФР) РК огромное значение приобретает усиление взаимодействия между оптовым и розничным звеньями. В поведении дистрибьюторов прослеживается явная тенденция активного влияния на розничный сектор фармацевтического рынка. Нынешние взаимоотношения оптового и розничного звеньев лекарственного обеспечения РК характеризуются постоянным поиском новых форм сотрудничества. И это вполне закономерно, так как оно должно быть взаимовыгодным и высокоэффективным,

принося максимальную прибыль всем участникам товаропроводящей сети.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Анализ последних публикаций свидетельствует о том, что на большинстве рынков фармацевтические дистрибьюторы (ФД) достигли значительной рыночной доли (от 50 до 98 %), так, в США их доля составляет 90-95 %, Европе – 80-85 %, России – 40-45 %, Украине – 65-90 %, Беларуси – 35-70 %. Для Казахстана характерна средняя доля ФД (40-45 %) [1-2]. При этом в США работают три доминирующих и практически равных ФД (Cardinal Health, McKesson и AmeriSourceBergen), в Европе – 10 ФД (лидирующие пан-европейские дистрибьюторы, работающие в более чем 10 европейских странах: Alliance UniChem (Великобритания), Celesio и PHOENIX (Германия); лидирующие европейские и национальные ФД: Anzag, Noweda и Sanacorp (Германия), CERP Rouen (Франция), Galenica (Швейцария), ORG (Дания), United Drug (Ирландия)), в Японии – 3-4 ФД. Общее количество работающих ФД

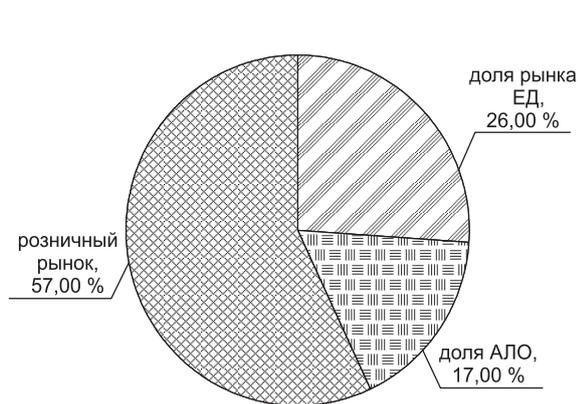


Рис. 1. Распределение сектора фармацевтического рынка в Казахстане

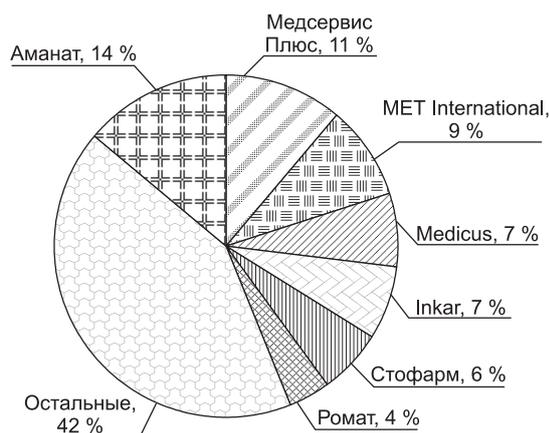


Рис. 2. Рыночная доля ТОП-7 фармацевтических дистрибьюторов РК

в США составляет 40 компаний, в Великобритании – 10, Испании и Италии – 60-100 [2]. Средневзвешенный рост количества ФД для мирового ФР в целом равен 13,6 %, для Европы – 8,4 %, Японии – 8,0 %, США – 16,7 %.

Вопросами, посвященными развитию фармацевтической дистрибуции в РК, занимались многие ученые, среди них можно выделить А. Р. Шопабаеву, С. Б. Сыдыкова, Н. М. Чернявскую, Г. Раисову [3-5].

**Выделение не решенных ранее частей общей проблемы.** Одним из ключевых игроков ФР являются дистрибьюторы, деятельность которых направлена на продвижение и распределение ФП, выраженная через финансово-экономические и социально-экономические показатели [6]. Этим и обусловлена необходимость постоянного исследования динамики деятельности фармацевтических дистрибьюторов как в мировом разрезе, так и в разрезе Республики Казахстан.

Сегодня, несмотря на значительное количество публикаций касательно развития ФР РК, четко не выделены отличительные особенности условий функционирования фармацевтических дистрибьюторов и недостатки их деятельности, а соответственно, и не сформулированы основные перспективы развития сектора фармацевтической дистрибуции в Республике Казахстан, позволяющие максимально полно удовлетворить посетителей аптечных учреждений как в физической, так и в экономической доступности фармацевтической продукции.

**Формулировка целей статьи.** Анализ тенденций деятельности фармацевтических дистрибьюторов Республики Казахстан, особенности их деятельности и перспектив развития.

**Изложение основного материала исследования.** Фармацевтические дистрибьюторы в Казахстане работают в трех секторах рынка: коммерческий розничный рынок (57 %), рынок госпитальный (17 %) и рынок государственных закупок (Единый дистрибьютор – ЕД) (рис. 1) [7-8]. Как видно, розничный рынок играет ведущую роль по сравнению с госпитальным рынком и рынком амбулаторного лекарственного обеспечения (АЛО).

В соответствии со статистическими данными в РК выдано более 2000 лицензий на оптовую реализацию ФП. К ТОП-7 ведущих компаний-дистрибьюторов по объемам реализации, суммарная доля рынка которых составляет 58 %, относятся «КФК «Медсервис Плюс», «Аманат», «ЭМИТИ Интернейшнл», «Медикус», «Инкар», «Стофарм» и «Ромат» (рис. 2) [9-10].

Все дистрибьюторские компании, входящие в Топ-7, имеют национальный статус и осуществляют свою деятельность в нескольких регионах страны. Остальные дистрибьюторы являются локальными, их рыночные доли значительно меньше. 5-8 % общего количества ФД имеют филиалы по областям РК.

Важными моментами, на который обращают внимание иностранные партнеры,

работающие с ФД Казахстана, являются: наличие внедренных международных стандартов, потому что система качества дистрибьютора должна гарантировать качество ФП, поступающей через оптовую сеть в розницу; соблюдение условий хранения и транспортировки; исключение контаминации ФП другими препаратами; а также создание эффективной методики противодействия появлению некачественной или фальсифицированной ФП и отзыв ее из розничной сети. Так, соответствие требованиям национального стандарта GDP подтвердили 13 компаний и ряд компаний прошли сертификацию и ресертификацию менеджмента качества ISO (например, ТОО «Aktiет Pharmaceutical» – ISO 9001:2000 и ISO 9001:2008, «СТОФАРМ» – ISO по сертификации «Русский Регистр» и Казахстанского центра качества). Внедрение международных стандартов позволит гарантировать для потребителей приобретение качественной ФП, а для ФД – высокую эффективность деятельности и конкурентоспособность.

Перечень услуг, выполняемых ФД Казахстана, практически одинаков с перечнем иностранных дистрибьюторов, а именно: транспортировка, хранение и распределение ФП. Но в странах Европы ФД чаще всего выполняют исключительно логистические функции, а в Казахстане и России они являются активными субъектами ФР. Так, для крупных национальных дистрибьюторов характерной особенностью выступает построение мощных распределительных центров, развитие собственной сети региональных складов, наличие собственных автопарков и внедрение современных информационных технологий.

В развитых странах ФД, в отличие от России и Казахстана, обслуживает определенное количество аптек, т.е. им обеспечивается практически 100 % ассортимента. В Казахстане, России и Украине доля дистрибьюторской компании не превышает 25-35 % ассортимента. При этом в зарубежных аптеках отсутствуют складские площади и, соответственно, товарные запасы. Но в связи с удаленностью населенных пунктов и сложной инфраструктурой в РК невозможно обеспечить подобные условия, что, в свою очередь, приводит к увеличению операционных расходов.

Отличительными условиями функционирования ФД в Казахстане являются низкая производительность и использование ручного труда (табл. 1).

Для каждой страны характерна определенная стадия развития фармдистрибуции, отражающей ментальность страны и особенности организации здравоохранения. Так, например, деятельность оптовой фармации США и Европе сконцентрирована у основных игроков, занимающих львиную долю ФР (табл. 2).

На основании проведенного анализа деятельности ФД Республики Казахстан выделены особенности, характеризующие деятельность дистрибьюторов РК и отличающие их от развитых стран, к которым отнесены следующие:

- 1) ограничения государством в развитых странах количества ФД;
- 2) государство в развитых странах гарантирует определенный объем прибыли даже при низком уровне торговой наценки;
- 3) требует соответствия правил GDP при получении лицензии на дистрибьюторскую деятельность;
- 4) плохая инфраструктура РК, но в связи с ее большими территориями возникает необходимость доставки ФП на значительные расстояния, часто по плохим дорогам и с использованием спецтехники, что влияет на стоимость продукции, оплачиваемой конечным потребителем;
- 5) банковские ставки кредитования (в РК – 8-15 %, в развитых странах – практически нулевые);
- 6) показатель инфляции (развитые страны характеризуются дефляцией);
- 7) низкая производительность труда: при размещении по местам хранения, обработке заявок, формировании заказа и погрузке у большинства отечественных ФД используется ручной труд;
- 8) затраты на таможенную очистку составляют от 1 до 10 дней.

В настоящее время наблюдается значительное усовершенствование системы фармдистрибуции в РК: построены и введены в действие 3 склада, соответствующие требованиям ЕС, общей площадью 12-14 тыс. м<sup>2</sup>; реконструированы десятки приспособленных помещений, что резко снижает количество замечаний со стороны инспекций фармацевтическими предприятиями.

Таблица 1

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УСЛОВИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФД

Показатели	Развитые страны	Республика Казахстан
Нормирование количества ФД	Установлены нормативы количества ФД (небольшое количество)	Нормативы отсутствуют, выдано более 2000 лицензий
Государственные гарантии получения определенного объема прибыли	Государство гарантирует определенный объем прибыли даже при низком уровне торговой наценки	
Требования надлежащих правил	Квалификационными требованиями предусмотрено соответствие GDP при получении лицензии	Квалификационными требованиями не предусмотрено соответствие GDP, требуются дополнительные средства на переоборудование складов, обучение персонала и т.д.
Факторы, влияющие на стоимость логистики	Развитая инфраструктура, малые расстояния и большие объемы реализации, IT-технологии	Недостаточно развитая инфраструктура, большие расстояния, жесткие климатические условия
Банковские ставки кредитования	1-3 %	8-15 %
Инфляция	0-3 %	7-8 %
Производительность труда	Высокая	Низкая
Автоматизация	Полная автоматизация процессов получения и размещения ФП по местам хранения, обработки заявок, формирования заказа и погрузка	Ручной труд в большинстве компаний при размещении по местам хранения, обработки заявок, формирования заказа и погрузка
Затраты времени на таможенную очистку	Внедрена система единого электронного окна, затраты времени – 5-15 минут на прохождение груза	1-10 рабочих дней, условный выпуск ФП вследствие несовершенства регулирования вопросов ее сертификации

Таблица 2

## ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДИСТРИБЬЮЦИЯ В США, ЕВРОПЕ И СТРАНАХ СНГ

	США	Европа	Россия	Украина	Беларусь	Казахстан
Характеристика дистрибьюции	Cardinal Health, McKesson, AmerisourceBergen	Celesio, Phoenix, Alliance Healthcare	СИА Интер-нейшл, Протек	Оптима-Фарм, Вента, БадМ, Фармпланета, ФРАМ КО	Государственные дистрибьюторы (Фармации)	Аманат, Медсервис Плюс, Медикус, Inkai, MET International, Стофарм, Ромат
Доля основных участников, %	90-95	80-85	40-45	65-70	35-40	40-45
Условия работы	Государственное регулирование цен, отсутствие максимальной наценки	Низкий уровень наценки	Средний уровень наценки	Низкий уровень наценки		
Уровень автоматизации	Средний	Высокий	Высокий (для крупных компаний)			Нет данных
Частота поставок в день	1-2 раза в несколько дней	Несколько раз в день	1 раз в день			Нет данных
Уровень логистики	Высокий	Высокий	Высокий (для крупных компаний)			Нет данных
Стоимость сервиса	Средняя	Высокая	Низкая			Нет данных

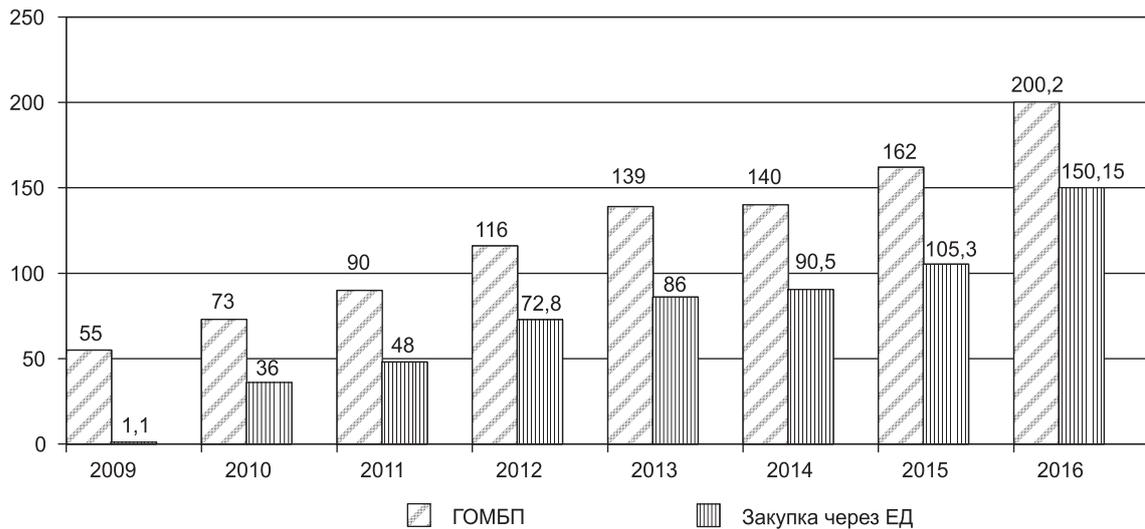


Рис. 3. Доля единого дистрибьютора Казахстана в общем объеме ГОМБП

Важным аспектом деятельности ФД Казахстана является социальная ответственность, проявляющаяся: в сдерживании роста цен на ФП для населения; в сохранении рабочих мест (договоры с исполнительной властью); в осуществлении поставок ФП в рамках Гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП) по фиксированным ценам.

На деятельность дистрибьюторского сектора влияют географические и демографические особенности нашей страны (огромная площадь, численность населения, средняя плотность населения – 6,39 человек на 1 км<sup>2</sup>, большое количество малочисленных населенных пунктов, расположенных на больших расстояниях друг от друга, и т.д.), что приводит к увеличению стоимости транспортировки ФП, а резко континентальный климат требует дополнительных расходов на создание соответствующих условий транспортировки и хранения ФП (медицинские иммунобиологические препараты, вакцины и др.).

Одним из направлений совершенствования системы организации фармацевтического обеспечения в РК является создание единого дистрибьютора (ЕД), которым выступает ТОО «СК-Фармация», осуществляющее фармацевтическое обеспечение более 1000 медицинских учреждений страны, организуя своевременную транспортировку ЛС во все медицинские организации. Доля закупки через ЕД составляет 75 % в общем бюджете ГОБМП (рис. 3).

Особенностями ЕД являются: во-первых, поддержка отечественных фармпроизводителей, их доля в общем объеме закупок ЛС составляет 76 % (рис. 4); во-вторых, широкий ассортимент ФП, составляющий 384 наименования; в-третьих, он обслуживает более 1000 медицинских учреждений с организацией своевременной транспортировки ЛС в любое место РК; в-четвертых, заключается прямые договора с иностранными (при приобретении зарегистрированных в РК лекарств, не имеющих аналогов) и отечественными производителями, позволяющими экономить бюджетные средства (до 1,1 млрд тг.).

На складах ЕД по согласованию с Министерством здравоохранения и социальной защиты РК созданы трехмесячные переходящие запасы ЛС и ИМН, рассчитанные с учетом потребности медицинских учреждений.

Преимуществом ЕД является внедрение единой информационной системы управления логистическими операциями и складами, позволяющее осуществлять мониторинг надлежащих условий хранения и транспортировки ЛС и остаточного срока годности; проведение мероприятий по формированию неснижаемого стратегического запаса ЛС по социально значимым заболеваниям за счет собственных средств ЕД [11].

К перспективам развития сектора фармацевтической дистрибуции в РК на основании анализа можно отнести: 1) усовершенствование процессов транспортировки и хранения с целью сохранения качества

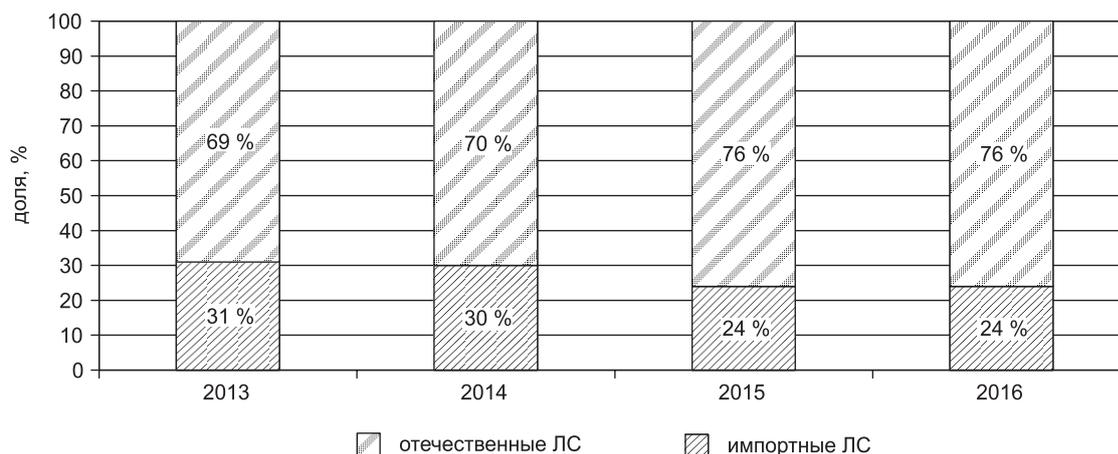


Рис. 4. Распределение импортных и отечественных ЛС в объеме закупок ЕД

ЛС (75-80 % срока годности ЛС находятся на складах ФД); 2) обеспечение доступности ЛС населения (физической и ценовой) (портфель ФД – 4-8 тыс. наименований); 3) внедрение мирового опыта с учетом национальной специфики; 4) усовершенствование законодательной базы, в т.ч. и таможенного и налогового законодательства; 5) разработка концепции пострегистрационного контроля безопасности, эффективности и качества присутствующей на рынке ФП; 6) внедрение IT-технологий, позволяющих сократить временные затраты, обеспечить прозрачность процедур, возможность анализа ситуации в реальном времени, качества принимаемых управленческих решений; 7) аутсорсинг непрофильной деятельности ФД (транспортировка, обслуживание, IT-программы и их разработка и т.д.); 8) увеличение потребительских кредитов, направленных на дальнейший рост потребления; 9) разработка бизнес-процессов логистической деятельности, позволяющих не только оптимизировать деятельность ФД, но и минимизировать риски, связанные с функционированием логистических

систем, и максимизировать ее устойчивость и т.д.

**Выводы.** Проанализировано распределение секторов фармацевтического рынка в Казахстане, свидетельствующее о ведущей роли коммерческого розничного рынка. Выделены основные элементы бизнеса, учитываемые иностранными партнерами при работе с фармацевтическими дистрибьюторами Республики Казахстан. Исследован перечень услуг, предоставляемый фармацевтическими дистрибьюторами Республики Казахстан. Проанализированы отличительные особенности деятельности фармацевтических дистрибьюторов Республики Казахстан. Охарактеризованы определенные стадии развития фармдистрибуции РК по сравнению с ведущими мировыми дистрибьюторами. Проанализирована деятельность единого дистрибьютора, направленная на своевременное обеспечение фармацевтической продукцией в рамках Гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Предложены перспективы развития сектора фармацевтической дистрибуции в РК.

**Конфликт интересов:** отсутствует.

#### Перечень использованных источников информации

1. Широкова, И. Логика развития фармдистрибуции / И. Широкова // Ремедиум. – 2010. – № 6. – С. 5–10.
2. Колипова, Ю. Зарубежная фармдистрибуция: тенденции развития / Ю. Колипова // Ремедиум. – 2002. – № 1–2. – С. 41–46.
3. Датхаев, У. М. Фармацевтикалық компаниялардың қызметіндегі логистиканың тиімділігі мен маңыздылығы / У. М. Датхаев, Р. Б. Ержанова, К. С. Жакипбеков, Ж. М. Ахмед, М. А. Бердибеков, С. К. Тулемисов // Astana Medical Journal. – 2018. – № 1. – С. 10–12.
4. Датхаев, У. М. Анализ тенденций развития фармацевтического рынка Республики Казахстан / У. М. Датхаев, А. Р. Шопабаева, Р. Б. Ержанова // Науково-практичні засади загальноінженерної підготовки фахівців фармації : зб. матеріалів І Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 25-26 жовт. 2018 р. – Х. : НФаУ, 2018. – С. 84–86.

5. Раисова, Гульжамал. Фармацевтический рынок Казахстана в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс] / Гульжамал Раисова. – Режим доступа : <https://aipm.kz/ru/novosti-i-sobytiya/116-farmatsevticheskij-rynok-kazahstana-v-usloviyakh-ekonomicheskogo-krizisa.html>
6. Колипова, Ю. Зарубежная дистрибуция: тенденции развития / Ю. Колипова // Ремедиум. – 2004. – № 1. – С. 41–46.
7. Kazakhstan Industry Development Institute [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.kidi.gov.kz](http://www.kidi.gov.kz)
8. Агентство РК по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stat.ivisa.com/Pages/default.aspx>
9. Обзор фармацевтического рынка Казахстана 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.upharma-c.com/ru/news/146-kazakh-pharmaceutical-market-short-review-2016>
10. Баимбетова, О. Аптечные продажи ГЛС в Казахстане. Итоги I полугодия 2016 года [Электронный ресурс] / О. Баимбетова. – Режим доступа : <https://pharm.reviews/analitika/item/1418-aptchnye-prodazhi-gls-v-kazahstane-itogi-i-polugodiya-2016-goda>
11. СК-Фармация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sk-pharmacy.kz/rus/about/istoriya/>

## References

1. Shyrokov, I. (2010). *Remedium*, 6, 5–10.
2. Kolipova, Yu. (2002). *Remedium*, 1–2, 41–46.
3. Dathaev, U. M., Erzhanova, R. B., Zhakipbekov, K. S., Ahmed, Zh. M., Berdibekov, M. A., Tulemisov, S. K. (2018). *Astana Medical Journal*, 1, 10–12.
4. Dathaev, U. M., Shopabaeva, A. R., Erzhanova, R. B. (2018). Proceeding from Naukovo-praktychni zasady zahalnoinzhenernoi pidhotovky fakhivtsiv farmatsii: *zbirnyk materialiv I Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii (25-26 zhovtnia 2018 r.)* (pp. 84–86). Kharkiv: NFAU.
5. Raisova, Gulzhamal. *Farmacevticheskij rynek Kazahstana v usloviyah ekonomicheskogo krizisa*. Available at: <https://aipm.kz/ru/novosti-i-sobytiya/116-farmatsevticheskij-rynok-kazahstana-v-usloviyakh-ekonomicheskogo-krizisa.html>
6. Kolipova, Yu. (2004). *Remedium*, 1, 41–46.
7. *Kazakhstan Industry Development Institute*. Available at: [www.kidi.gov.kz](http://www.kidi.gov.kz)
8. *Agentstvo RK po statistike*. Available at: <http://stat.ivisa.com/Pages/default.aspx>
9. *Obzor farmacevticheskogo rynku Kazahstana 2016*. Available at: <https://www.upharma-c.com/ru/news/146-kazakh-pharmaceutical-market-short-review-2016>
10. Baimbetova, O. *Aptchnye prodazhi GLS v Kazahstane. Itogi I polugodiia 2016 goda*. Available at: <https://pharm.reviews/analitika/item/1418-aptchnye-prodazhi-gls-v-kazahstane-itogi-i-polugodiya-2016-goda>
11. *SK-Farmaciia*. Available at: <http://www.sk-pharmacy.kz/rus/about/istoriya/>

## Сведения об авторах:

**Датхаев У. М.**, доктор фармацевтических наук, профессор, проректор по стратегическому и корпоративному развитию, Казахский национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова

**Шопабаева А. Р.**, кандидат фармацевтических наук, доцент кафедры организации, управления и экономики фармации и клинической фармации, Казахский национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова

**Ержанова Р. Б.**, докторант кафедры организации, управления и экономики фармации и клинической фармации, Казахский национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова (<https://orcid.org/0000-0002-1180-9425>).  
E-mail: [r.erzhanova@dari.kz](mailto:r.erzhanova@dari.kz)

## Information about authors:

**Dathaev U. M.**, Doctor of Pharmacy (Dr. habil.), professor, vice-rector for strategic and corporate development, Kazakh National Medical University named after S.D. Asfendiyarov (KazNMU)

**Shopabayeva A. R.**, Candidate of Pharmacy (Ph.D.), associate professor of the Department of Organization, Management and Economics of Pharmacy and Clinical Pharmacy, Kazakh National Medical University named after S.D. Asfendiyarov (KazNMU)

**Erganova R. B.**, postdoctoral student of the Department of Organization, Management and Economics of Pharmacy and Clinical Pharmacy, Kazakh National Medical University named after S. D. Asfendiyarov (KazNMU) (<https://orcid.org/0000-0002-1180-9425>).  
E-mail: [r.erzhanova@dari.kz](mailto:r.erzhanova@dari.kz)

## Відомості про авторів:

**Датхаев У. М.**, доктор фармацевтичних наук, професор, проректор зі стратегічного та корпоративного розвитку, Казахський національний медичний університет імені С. Д. Асфендіярова

**Шопабаєва А. Р.**, кандидат фармацевтичних наук, доцент кафедри організації, управління та економіки фармачії та клінічної фармачії, Казахський національний медичний університет імені С. Д. Асфендіярова

**Ержанова Р. Б.**, докторант кафедри організації, управління та економіки фармачії та клінічної фармачії, Казахський національний медичний університет імені С. Д. Асфендіярова (<https://orcid.org/0000-0002-1180-9425>).  
E-mail: [r.erzhanova@dari.kz](mailto:r.erzhanova@dari.kz)

Надійшла до редакції 14.01.2019 р.