

Быкова Екатерина Александровна
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный
университет управления»
Москва, Российская Федерация
ORCID: 0000-0003-3245-777X
e-mail: abpk@yandex.ru

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОПТОВОГО И РОЗНИЧНОГО СЕКТОРОВ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Аннотация. Обсуждаются важные особенности тенденций трансформации оптового и розничного звеньев российского лекарственного рынка России в условиях инновационного развития фармацевтической промышленности России. Дана общая оценка влиянию государственного регулирования предельных отпускных цен на препараты списка жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на рентабельность рынка. Представлена упрощенная институциональная схема взаимодействия дистрибьюторов с другими участниками рынка. Обсуждаются важные аспекты и тактические шаги дистрибьюторского и аптечного звеньев российского фармацевтического рынка. Приведены рейтинги ведущих дистрибьюторских фармацевтических компаний в России и проанализированы особенности их структурных изменений под влиянием факторов инновационного развития. Приведены рейтинги ведущих аптечных сетей и проанализированы особенности новых структурных образований – ассоциаций. Предложен термин «поляризация» для оптовых и розничных компаний.

Ключевые слова: дистрибуция лекарств, инновационная трансформация, инновационные факторы, научно-инновационные исследования, разработки в здравоохранении, разработки в фармации, рынок лекарственных средств, фармация в России

Для цитирования: Быкова Е.А. Трансформационные тенденции и инновационные факторы развития оптового и розничного секторов рынка лекарственных средств // Вестник университета. 2020. № 12. С. 27–35.

Ekaterina A. Bykova
Postgraduate student, State University
of Management, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0003-3245-777X
e-mail: abpk@yandex.ru

TRANSFORMATIONAL TRENDS AND INNOVATIVE FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF THE WHOLESALE AND RETAIL SECTORS OF THE PHARMACEUTICAL MARKET

Abstract. The article discusses important features of trends in the transformation of the wholesale and retail level of the Russian medicinal market in the context of innovative factors in the development of the pharmaceutical industry in Russia. The paper gives a general assessment of the impact of state regulation of the maximum selling prices for medicines from the list of vital and essential medicines on the profitability of the market. The author presents a simplified institutional scheme of interaction between distributors and other market participants. The study discusses important aspects and tactical steps of the distribution and pharmacy level of the Russian pharmaceutical market. The article gives the ratings of the leading distribution pharmaceutical companies in Russia and analyses the peculiarities of their structural changes under the influence of innovative development factors. The paper gives ratings of leading pharmacy chains and analyses the features of new structural formations – associations. The author proposes the term of “polarization” for wholesale and retail companies.

Keywords: developments in pharmacy, medicines distribution, innovative transformation, innovative factors, medicines market, pharmacy in Russia, scientific and innovative research

For citation: Bykova E.A. (2020) Transformational trends and innovative factors in the development of the wholesale and retail sectors of the pharmaceutical market. *Vestnik universiteta*. 1. 12, pp. 27–35. DOI: 10.26425/1816-4277-2020-12-27-35



Важными вопросами для детального исследования в области трансформации лекарственного рынка фармацевтической промышленности представляют недостаточно изученные вопросы усилившихся в 2010-х гг. отраслевых дисбалансов: ослабления роли транснациональных компаний; роста доли и влияния российских производителей на отрасль; трансформации товаропроводящей цепочки «производитель – дистрибьютор – аптека – потребитель» [2; 9].

Методологической и теоретической основой проведения исследования трансформации оптового и розничного звена лекарственного рынка стали научные труды в области теории институциональной трансформации социально-экономических систем. Особое внимание уделено авторами работам В. Ю. Кириченко [10], Д. С. Лебедева [13], С. В. Любимцевой [14], В. И. Кушлина [12] и В. Ю. Яковца [15]. Также были изучены множественные нормативно-правовые акты и данные аналитических агентств отрасли.

Аккумулируя изученные источники, можно сделать вывод, что за последнее двадцатилетие для дистрибьюторского звена российского фармацевтического рынка в целом, так и для всех его участников, характерны общие тенденции развития: сначала стремительный рост числа юридических лиц, особенно в регионах, и затем постепенная их консолидация в рамках слияния и поглощения, ведение бизнеса в условиях усиления государственного контроля [9; 21].

Дистрибьюторский бизнес, в особенности в фармацевтической отрасли, характеризуется низкой рентабельностью, и это обуславливает стремление дистрибьюторских компаний наращивать продажи и оборот фармацевтической продукции, чтобы увеличивать валовую прибыль.

Важным толчком к разнонаправленной трансформации фармацевтического сектора стало государственное регулирование предельных отпускных цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (далее – ЖНВЛП). Ежегодно Правительством Российской Федерации утверждается перечень лекарственных препаратов для медицинского применения, обеспечивающих приоритетные потребности здравоохранения в целях профилактики и лечения заболеваний, в том числе преобладающих в структуре заболеваемости в России [3]. Меры по государственному регулированию предельных отпускных цен на препараты списка ЖНВЛП были приняты после кризиса 2008 г. с целью сдерживать удорожание лекарств вследствие девальвации национальной валюты.

По данным аналитических агентств, дистрибьюторский сектор фармацевтического рынка России насчитывает порядка 900 организаций, при этом первые 20 компаний федерального значения, оставшиеся компании ведут свою деятельность в отдельно взятых регионах [16; 18]. Упрощенная институциональная схема взаимодействия дистрибьюторов с другими участниками рынка лекарственных средств показывает [8], что дистрибьюторские компании – промежуточное звено между производителем продукции и конечным ее потребителем. Дистрибьюторское звено всегда играло важную роль в развитии фармацевтического рынка России и доминировало в товаропроводящей цепочке. Основным документом, регулирующим работу этого звена, является Приказ Министерства здравоохранения России (далее – Минздрав РФ) от 15 марта 2002 г. № 80 (ред. от 28.03.2003) «Об утверждении Отраслевого стандарта «Правила оптовой торговли лекарственными средствами. Основные положения» [6], где детально прописаны все операции, касающиеся организации деятельности и поддержания режима на фармацевтическом складе.

Анализ динамики доли основных дистрибьюторов в динамике последних 10 лет показал, во-первых, значительную разнонаправленную ротацию внутри рейтинга, и во-вторых, наряду с наращиванием присутствия одних компаний другие компании-дистрибьюторы вовсе вышли из рейтинга (табл. 1).

Таблица 1

Динамика доли крупнейших оптовых компаний за 2009 г., 2015 г. и 2019 г.

Наименование поставщика	Доля дистрибьютора на фармрынке, %		
	2009 г.	2015 г.	2019 г.
ЦВ Протек	17,8	18,3	14,8
Пульс	5,0	10,3	14,1
Катрен НПК	11,3	19,9	13,6

Наименование поставщика	Доля дистрибьютора на фармрынке, %		
	2009 г.	2015 г.	2019 г.
РОСТА	11,0	10,8	5,1
Р-Фарм	4,8	7,3	4,4
Аптека – Холдинг	4,9	7,8	3,4
Биотэк	4,0	2,0	2,7
СИА Интернейшнл	17,8	9,0	2,4
Генезис	3,2	1,5	1,0
Морон	2,7	1,1	0,9
Хелс-М	1,7	1,0	0,8
Итого ТОП 10	79,2	89,0	63,7

Составлено автором по данным источников [16; 17; 18; 19]

К 2015 г. рынок дистрибуции стал более консолидированным – на топ 10 компаний пришлось около 90 % всего объема поставок. Это обусловлено тем, что число сравнительно мелких дистрибьюторов, которые стояли между производителем и аптекой, сократилось в связи с тем, что сложно было поделить допустимую постановлением оптовую наценку (например, 20–30 %) между всеми участниками товаропроводящей цепочки. Кроме того, розничные цены на перечень ЖНВЛП регулируются законом: отпускные цены и размер торговых надбавок зафиксированы приказами местных органов управления здравоохранением в рублях и обновляются не чаще чем раз в год. Эти препараты должны быть обязательно включены в ассортимент аптек.

Важно отметить в списке первых десяти ведущих дистрибьюторских компаний «Р-Фарм» и ФК «Пульс», которые значительно нарастили свое присутствие на фармацевтическом рынке в результате активного участия в тендерных закупках по льготным рецептам. В рамках значительного наращивания объемов государственных закупок за счет федерального и регионального бюджетов в период 2014–2019 гг. «Р-Фарм» и ФК Пульс специализируются на госпитальных поставках, в том числе инновационной продукции компаний «Генериум», «Биокад» и т. д.

Растущие объемы реализации, пристальное внимание государственных регуляторных органов за последние 10 лет привели к существенным трансформационным сдвигам внутри дистрибьюторского звена. Прежде всего, необходимо сказать несколько слов о трансформации части дистрибьюторов в слой логистических операторов. Логистические операторы – это прежде всего транспортные компании, которые функционируют во многих потребительских сегментах. В общем понимании, это организация-представитель, защищающая интересы владельца груза, оказывающая ему услуги по доставке (логистике) какого-либо груза по определенному маршруту. Однако с момента введения Отраслевого стандарта № 80 фармдистрибьютор в основополагающем понимании компании, основная компетенция которой заключалась в организации эффективной логистики фармпрепаратов, частично трансформировалась в логистического оператора или компанию, которая помимо транспортировки лекарственных средств берет на себя финансовые риски производителя, связанные с реализацией лекарств аптечным сетям.

Еще более значимую роль в дальнейшем инновационном развитии сектора фармдистрибуции сыграло введение «Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения», утвержденным Приказом Минздрава РФ № 646н от 31 августа 2016 г. [7] и внесло существенные коррективы в организацию работы фармацевтических складов. В частности, на таком объекте в обязательном порядке должно быть шесть зон, отвечающих определенным требованиям: приемки лекарственных товаров; основного хранения; экспедиции; хранения лекарственных препаратов, требующих особые условия; хранения фальсифицированных, недоброкачественных товаров; карантина (возвращенные в организацию лекарственные средства, поступившие в бракованной таре, без сопроводительных документов и т. д.).

Исследование нормативно-правовой базы позволили выделить несколько чрезвычайно важных аспектов. Во-первых, лекарственные средства – особый товар, транспортировка которого имеет не только высокое

социальное значение, но и ряд особенностей, в том числе требования к организации специализированной инфраструктуры и множество сопроводительной документации. Среди последних важно отметить систему оптимизацию транспортировки и развозки продукции, количественная и качественная приемка, строгие рамки хранения, управление запасами, обработка заказов, пополнение ассортимента, отгрузка, документальное оформление и мн. др. [11].

Из этого следует, что в случае, если дистрибьютор фармацевтической продукции, не имеющий возможности организовать транспортировку лекарственных средств в соответствии с надлежащей практикой согласно Приказу Минздрава РФ № 646н, обращается к услугам логистических операторов. В результате, количество звеньев товаропроводящей цепочки растет, а рентабельность бизнеса дистрибьюторов как торговых компаний становится крайне низкой. Еще одним важным шагом, с одной стороны, государственного регулирования и, с другой стороны, управления развитием сектора фармдистрибуции со стороны государства стало принятие Постановления Правительства № 1081 «О лицензировании фармацевтической деятельности» от 22 декабря 2011 г. [4], который обязывает компании получать лицензию на оптовую фармацевтическую деятельность и соответствовать требованиям по помещениям, наличию необходимого оборудования, соблюдению температурных режимов хранения и т. д.

Второй важный аспект связан организацией импорта лекарств в Россию и роли дистрибьюторов как промежуточного звена между зарубежной компанией и аптечным сектором. Зарубежный производитель лекарственных средств может осуществлять свою хозяйственную деятельность в России в двух режимах. Первый вариант – как представительство без образования юридического лица и, соответственно, без собственного склада с товаром. Второй вариант, когда зарубежная компания регистрирует российское ЗАО, получает лицензию на фармдеятельность, формирует в России «предоптовый» склад и сама распределяет товар по дистрибьюторам. Благодаря такому подходу импортер может поставлять товар не только крупным, но и мелким дистрибуторским компаниям или даже напрямую аптечным сетям. А чем больше возможностей для сбыта, тем «лучше» цена продукта. Это позволяет наращивать объемы продаж, не прибегая к скидкам, которых обычно требует крупный дистрибьютор. Важно продемонстрировать, что принятие Законопроекта Федерального закона № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» от 12 апреля 2010 г. [1] ускорило трансформацию товарных потоков в поставках импорта лекарственных средств в течение всего следующего десятилетия, вплоть до 2020 гг. и привело к дополнительным существенным изменениям в структуре импорта и в долевого присутствия национальных дистрибьюторов и дочерних компаний зарубежных производителей. Законопроект ФЗ № 61 предполагает, что максимальная наценка для всей товаропроводящей цепочки, включая розницу, не должна превышать 30 %. В частности, на оптовое звено отводится всего 10 %, что обусловило последующий активный рост прямых поставок дочерних предприятий и одновременный переход российских фармдистрибьюторов на прямые поставки лекарств из-за рубежа, минуя одно из звеньев товаропроводящей цепочки в виде российских «дочек» западных производителей. Исследование, проведенное ранее настоящим автором по аналитическим данным периода 2008–2009 гг. подтвердило, что поставки дочерних компаний зарубежных производителей выросли на 9,7 % в долларовом эквиваленте, вследствие чего их доля в общей структуре импорта по итогам анализируемого периода выросла на 6 % [8; 16]. Наибольшее увеличение объемов поставок на рубеже 2010-х гг. продемонстрировали представительства компании «Пфайзер» (в 10,2 раза), «Берлин-Хеми» (в 2,2 раза) и «Новартис» (в 1,5 раза).

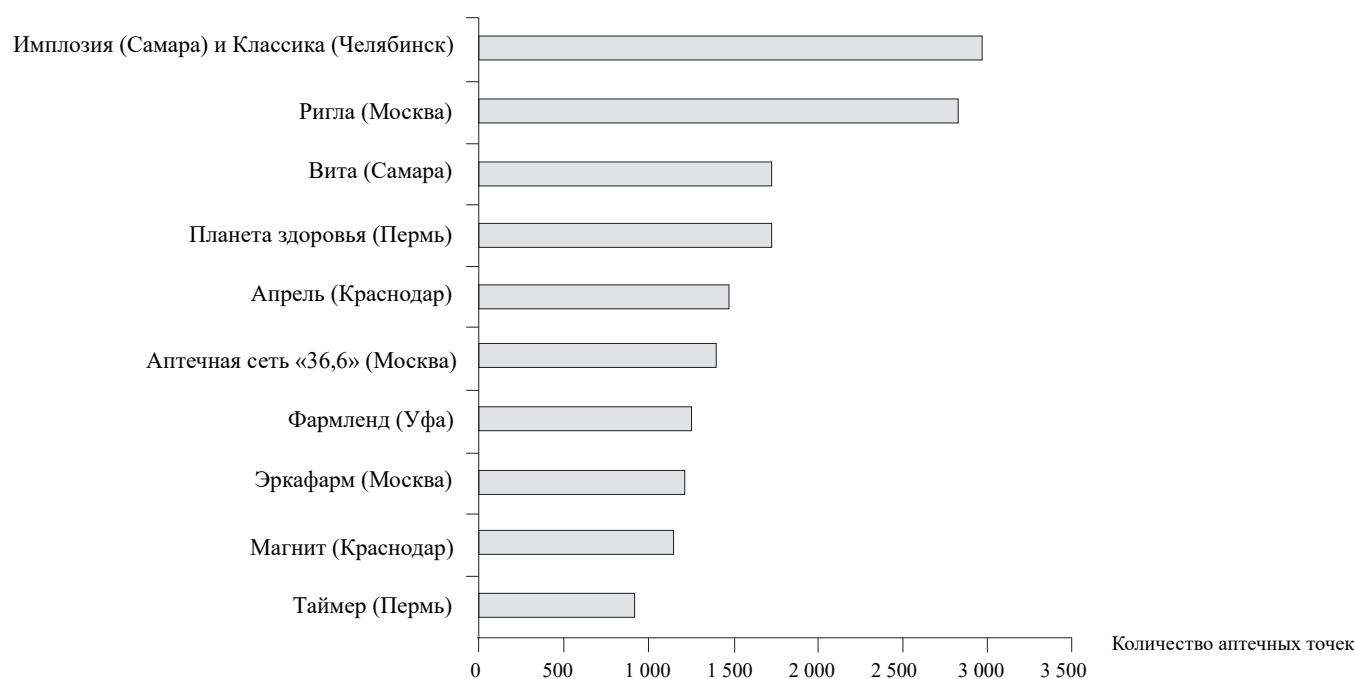
Таким образом, особенности организации импорта лекарств в Россию, сопутствующие ей законодательные инициативы и объективные рыночные факторы обусловили сразу несколько важных тенденций последнего десятилетия 2010–2020 г., характерных российского оптового рынка лекарственных средств:

- попытки увеличения прямого импорта в целях сохранения прежнего уровня рентабельности [5];
- увеличение в структуре закупок доли дорогих лекарственных средств и соответствующее сокращение сегмента более дешевых, в том числе ЖНВЛП, где и по большей части представлены отечественные препараты;
- активные сделки слияния и поглощения, приобретение крупными федеральными дистрибьюторами региональных поставщиков, их широкая региональная экспансия.

Аккумулируя все изложенное выше, мы приходим к третьему важному аспекту трансформации дистрибуторского звена – наряду с общей закономерной концентрацией оптовых компаний можно отследить

разнонаправленную вертикальную интеграцию как в сторону производства, так и в сторону розничной деятельности. Крупнейшие поставщики начали активно расширять бизнес и создавать холдинги с собственным производством и/или аптечными сетями, искать новые рынки сбыта. Подобная диверсификация помогает многим фармдистрибьюторам в текущих рыночных условиях увеличивать рентабельность бизнеса. ЦВ «Протек» владеет аптечной сетью «Ригла» [21], производством ФармФирма «Сотекс»; НПК «Катрен» владеет сетью «Мелодия здоровья» и т. д.

Аптечный бизнес в России относится к малому бизнесу, и потому многие из тенденций малого бизнеса ему присущи. В кругу маркетологов фармацевтической отрасли не дано четкого критерия, какое число точек является минимальным для того, чтобы учитывать объединение аптек как сеть, другие. Одни аналитические агентства считают три и более точек как сеть, другие – шесть и более точек, третьи – по-иному. Чаще всего аптечной сетью считают такую сеть аптек, которая насчитывает три и более точки, и функционирует под одной вывеской.



Источник: [19]

Рис. 1. ТОП-10 аптечных сетей с наивысшей выручкой одной точки в 2019 г.

На начало 2019 г. в стране насчитывалось около 68 000 аптечных учреждений, включая аптечные пункты и киоски [17]. Несмотря на это, анализируя рейтинг, представленный на рисунке 1, отметим, что в этом списке указаны лишь три аптечные сети со штаб-квартирой в Москве: «Ригла», Аптечная сеть «36,6», «Эркафарм». Это свидетельствует о том, что аптечный бизнес в России в отличие от дистрибьютерского не полностью консолидируется в центральном регионе, что, безусловно, положительно сказывается на общем экономическом развитии регионов. При этом справедливо полагать, что аптечные учреждения в Московском регионе имеют более высокую проходимость, оборот и выручку в связи с более высокой покупательской способностью населения: в первой «пятерке» по среднемесячной выручке находятся сети Москвы: «Здоров.ру», «еАптека», «Ваша № 1», «Витафарм».

Организационный и структурный анализ аптечного звена позволяет сформулировать отличительные особенности современного аптечного рынка:

- в условиях государственного регулирования торговых надбавок на ЖНВЛП аптечные учреждения находятся в узких рамках формирования ассортимента и выполнения требований к ценообразованию: с одной стороны, как уже упоминалось выше, до 40 % ассортимента аптек составляют препараты ЖНВЛП, с другой – аптеки стараются дополнить ассортимент полком препаратами, цены на которые не регулируются (БАД, парафармация, средства гигиены и ухода за кожей, дорогостоящие препараты). Таким образом, аптечные учреждения находятся в поисках баланса между выполнением требований и удержанием рентабельности бизнеса;

- те аптечные учреждения, которые не смогли работать в текущих рыночных условиях и удержать баланс, попадают под сделки слияния и поглощения, которые ежегодно проходят между ее участниками;
- неструктурированные аптечные учреждения, т. е. аптеки, не входящие в аптечные сети, активно вступают в маркетинговые партнерства и франчайзинговые объединения (табл. 2).

Таблица 2

**Крупнейшие маркетинговые партнерства и франчайзинговые объединения
на аптечном рынке, 2019 г.**

Наименование	Общий объем продаж в 2019 г., млрд руб.	Прирост по сравнению с 2018 г.	Общее количество аптечных точек
АСНА	179,9	8,4	9 332
Проаптека	81,9	23,8	5 794
Медико-фарм. объединение	69,5	47,6	4 411
Созвездие	26,5	63,1	3 213
Весна	18,4	18,8	1 664
Советская аптека	3,6	15	270

Источник: [19]

Вступление в подобные ассоциации и партнерства позволяет вести переговоры с дистрибьюторскими компаниями по вопросу закупок лекарственных средств от имени партнерства, дают привилегии и скидки, позволяют проводить совместные акции и мероприятия на выгодных условиях, заключать контракты на закупку по более низким ценам. Такие партнерства также работают под одной «вывеской», но не под одним юридическим лицом, в отличие от аптечной сети.

Если мы посмотрим на цифры количества аптечных учреждений, которые на конец 2019 г. вошли в состав партнерств, то их число достигло 22 000, т. е. порядка 30 % неструктурированных аптечных учреждений входят в состав ассоциаций [19].

Таким образом, под влиянием инновационного развития отрасли оптовое и розничное звенья фармацевтического рынка трансформировались в достаточно развитые экономические системы, которые довольно успешно взаимодействуют между собой. Подчеркнем, что, как оптовые, так и розничные предприятия ведут эффективную деятельность в конкурентных условиях рынка, учитывают особые условия ценообразования в условиях государственного регулирования оптовых надбавок на ЖНВЛП. Как оптовые, так и розничные предприятия самостоятельно формируют продуктовые линейки и ведут ассортиментную политику, стремясь выполнить условия государственных регуляторов и одновременно с этим повысить рентабельность.

Становится логичным заключить, что трансформационные изменения оптового и розничного звена российского фармацевтического рынка в условиях инновационных факторов развития приводят к «вынужденной поляризации» участников рынка, с точки зрения ассортимента. Это новое явление означает следующее. С одной стороны, с целью повышения рентабельности и доходности бизнеса часть оптовых компаний первыми на фармацевтическом рынке взяли на себя инициативу создания собственных дополнительных подразделений в розничном секторе и секторе производства, в сфере предоставления информационно-технологических услуг на фармацевтическом рынке, в сфере подбора кадров, в сфере обучения персонала и повышения квалификации и т. д. С другой стороны, пристальное внимание государства к вопросам импортозамещения посредством разработки и производства российских инновационных лекарственных средств сместило интерес оптовых компаний в сторону наращивания поставок и участия в тендерах на поставку больничных и государственных закупок. Это обусловило появление в списке оптовиков, работающих, как правило, с розничными аптечными учреждениями, достаточного количества специализированных дистрибьюторов исключительно госпитального направления.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы» // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/179112/> (дата обращения 17.10.2020)
2. Постановление Правительства РФ от 29.10.2010 г. № 865 «О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов» // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/12179966/> (дата обращения 23.10.2020).
3. Постановление Правительства РФ № 1081 от 22.12.2011 г. «О лицензировании фармацевтической деятельности» // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/70120008/> (дата обращения 14.10.2020).
4. Постановление Правительства РФ «О порядке ввоза и вывоза лекарственных средств, предназначенных для медицинского применения» № 438 от 16.07.2005 г. // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/5431684/> (дата обращения: 23.10.2019).
5. Приказ № 80 «Об утверждении отраслевого стандарта «Правила оптовой торговли лекарственными средствами. Основные положения», от 12.03.2003 г. // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/992099/> (дата обращения 12.10.2020).
6. Приказ Министерства здравоохранения РФ № 646н «Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения» от 31.08.2016 г. // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71482808/> (дата обращения 14.10.2020).
7. Федеральный закон от 27.12.2019 г. № 462-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» и Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71482809/> (дата обращения 27.10.2020).
8. Быкова, Е. А. Сутягин, В. С. Исследование современного фармацевтического рынка России // Научные труды: ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. Т. 9. – 2011. – С. 296-308.
9. Быкова (Паутова), Е. А., Денисова, М. Н. Фармацевтический рынок России в первом полугодии 2009 г. // Ежемесячный специализированно-аналитический журнал «Ремедиум». – 2010. – № 5 (Апрель). – С. 24-25.
10. Кириченко, В. Ю. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт // Российский экономический журнал. – 2000. – № 11-12. – С. 34-35.
11. Колипова, Ю. В. Российская дистрибуция: особый путь развития // Ремедиум. – 2003. – № 12. – С. 71-73.
12. Кушлин, В. И. Государственное управление научно-инновационным развитием: новое в мировой практике: монография. – М.: Проспект, 2019. – 272 с.
13. Лебедев, Д. С. Институциональная трансформация социально-экономических систем: теория, методология анализа, практика применения во внешней торговле России: монография. – 2-е изд. – М.: Проспект, 2017. – 192 с.
14. Любимцева, С. В. Трансформация экономических систем: монография. – М.: Экономистъ, 2003. – С. 18.
15. Яковец, В. Ю. Глобальные экономические трансформации XXI века. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
16. Данные аналитической компании IQVIA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iqvia.com/> (дата обращения 07.10.2020).
17. Данные аналитической компании RNC pharma [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rncph.ru/> (дата обращения 05.10.2020).
18. Данные аналитического агентства ЦМИ Фармэксперт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pharmexpert.ru/> (дата обращения 22.10.2020).
19. Данные аналитического агентства VM-Навигатор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vmnavigator.ru/> (дата обращения 12.10.2020).
20. Данные Федеральной таможенной службы, 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.gov.ru/folder/521/> (дата обращения: 10.10.2020).
21. Масляева, М. Логистика в фармацевтике // Московские аптеки. – Выпуск от 11.12.2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mosapteki.ru/material/logistika-v-farmaceutvike-segodnya-i-zavtra-10673> (дата обращения 14.10.2019).
22. Официальный сайт федерального дистрибьютора лекарственных средств «Центр Внедрения Протек» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.protek.ru/> (дата обращения 12.10.2020).

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii № 832 "O kontseptsii innovatsionnoi politiki Rossiiskoi Federatsii na 1998-2000 gody" [*Resolution of the Government of the Russian Federation "On the Concept of Innovation Policy of the Russian Federation for 1998-2000" No. 832*]. Legal reference system "Garant". Available at: <https://base.garant.ru/179112/> (accessed 17.10.2020.)
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 29.10. 2010 g. № 865 "O gosudarstvennom regulirovanii tsen na lekarstvennye preparaty, vkluchennyye v perechen' zhizненно neobkhodimyykh i vazhneishikh lekarstvennykh preparatov" [*Resolution of the Government of the Russian Federation "On State Regulation of Prices for Medicinal Preparations Included in the List of Vital and Essential Medicinal Preparations" No. 865, dated on October 29, 2010*]. Legal reference system "Garant". Available at: <https://base.garant.ru/12179966/> (accessed 23.10.2020)
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF № 1081 ot 22.12.2011 "O litsenzirovanii farmatsevticheskoi deyatel'nosti" [*Resolution of the Government of the Russian Federation "On Licensing of pharmaceutical activities" No. 1081, dated on December 22, 2011*]. Legal reference system "Garant". Available at: <https://base.garant.ru/70120008/> (accessed 14.10.2020).
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF "O poryadke vvoza i vyvoza lekarstvennykh sredstv, prednaznachennykh dlya meditsinskogo primeneniya" № 438 ot 16.07.2005 [*Resolution of the Government of the Russian Federation "On the Order of Import and Export of Medicinal Products intended for Medicinal Use" No. 438, dated on July 16, 2005*]. Legal reference system "Garant". Available at: <https://base.garant.ru/5431684/> (accessed 23.10.2019).
5. Prikaz № 80 "Ob utverzhdenii otraslevogo standarta "Pravila optovoi trgovli lekarstvennymi sredstvami. Osnovnye polozheniya", ot 12.03.2003 [*Order "On Approval of the Industry Standard "Rules for Wholesale Trade in Medicinal Products. Fundamentals" No. 80, dated on March 12, 2003*]. Legal reference system "Garant". Available at: <https://base.garant.ru/992099/> (accessed 12.10.2020).
6. Prikaz Ministerstva zdavookhraneniya RF № 646n "Ob utverzhdenii Pravil nadlezhashchei praktiki khraneniya i perevozki lekarstvennykh preparatov dlya meditsinskogo primeneniya" ot 31 avgusta 2016 g. [*Order of the Ministry of Health of the Russian Federation "On Approval of Rules of Good Practice of Storage and Transportation of Medicinal Preparations for Medical Use" No. 646n, dated on August 31, 2016*]. Legal reference system "Garant". Available at: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71482808/> (accessed 14.10.2020).
7. Federal'nyi zakon ot 27 dekabrya 2019 g. № 462-FZ "O vnesenii izmenenii v Federal'nyi zakon "Ob obrashchenii lekarstvennykh sredstv" i Federal'nyi zakon "O vnesenii izmenenii v Federal'nyi zakon "Ob obrashchenii lekarstvennykh sredstv" [*Federal law "On Amendments to the Federal law "On Circulation of Medicinal Products" No. 462-FZ, dated on December 27, 2019 and Federal law "On Amendments to the Federal law "On Circulation of Medicinal Products"*]. Legal reference system "Garant". Available at: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71482809 (accessed 27.10.2020).
8. Bykova E. A. Sutyagin V. S. Issledovanie sovremennogo farmatsevticheskogo rynka Rossii [*Research of the modern Russian pharmaceutical market*]. Nauchnye trudy: in-t narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN [*Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting Russian Academy of Sciences*], 2011, vol. 9, pp. 296-308.
9. Bykova (Pautova) E. A., Denisova M. N. Farmatsevticheskii rynek Rossii v 1m polugodii 2009g. [*Russian pharmaceutical market in the 1st half of 2009*]. Ezhemesyachnyi spetsializirovanno-analiticheskii zhurnal "Remedium" [*Monthly Specialized Analytical Journal "Remedium"*], 2010, no. 5, (April), pp. 24-25.
10. Kirichenko V. Yu. Rynoch'naya transformatsiya ekonomiki: teoriya i opyt [*Market transformation of the economy: theory and experience*]. Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal [*Russian Economic Journal*], 2000, no. 11-12, pp. 34-35.
11. Kolipova Yu. V. Rossiiskaya distrib'yutsiya: osobyi put' razvitiya [*Russian distribution: a special way of development*]. Remedium, 2003, no. 12, pp. 71-73.
12. Kushlin V. I. Gosudarstvennoe upravlenie nauchno-innovatsionnym razvitiem: novoe v mirovoi praktike: monografiya [*State management of scientific and innovative development: new in the world practice: monograph*]. Moscow, Prospekt, 2019, 272 p.
13. Lebedev D. S. Institutsional'naya transformatsiya sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: teoriya, metodologiya analiza, praktika primeneniya vo vneshnei trgovle Rossii: monografiya [*Institutional transformation of socio-economic systems: theory, methodology of analysis, practice of application in Russian foreign trade: monograph*], 2-e izd. Moscow, Prospekt, 2017, 192 p.
14. Lyubimtseva S. V. Transformatsiya ekonomicheskikh sistem: monografiya [*Transformation of economic systems: monograph*]. Moscow, Ekonomist', 2003, p. 18.
15. Yakovets V. Yu. Global'nye ekonomicheskie transformatsii XXI veka [*Global economic transformations of the XXI century*]. Moscow, Ekonomika, 2011, 382 p.
16. Dannye analiticheskoi kompanii IQVIA [*Data from the analytical company IQVIA*]. Available at: <https://www.iqvia.com/> (accessed 07.10.2020).

17. Dannye analiticheskoi kompanii RNC pharma [*Data from the analytical company RNC pharma*]. Available at: <https://rncph.ru/> (accessed 05.10.2020).
18. Dannye analiticheskogo agentstva TsMI Farmekspert [*Data from the analytical agency Center for Marketing Research Pharm-Expert*]. Available at: <https://pharmexpert.ru/> (accessed 22.10.2020).
19. Dannye analiticheskogo agentstva VM-Navigator [*Data from the analytical agency VMNavigator*]. Available at: <http://vmnavigator.ru/> (accessed 12.10.2020).
20. Dannye Federal'noi tamozhennoi sluzhby, 2019 [*Data of the Federal Customs Service, 2019*]. Available at: <http://customs.gov.ru/folder/521/> (accessed 10.10.2020).
21. Maslyeva M. Logistika v farmatsevtike [*Logistics in pharmaceutical industry*]. Moskovskie apteki, Vypusk ot 11.12.2018. Available at: <http://mosapteki.ru/material/logistika-v-farmacevtike-segodnya-i-zavtra-10673> (accessed 14.10.2019).
22. Ofitsial'nyi sait federal'nogo distrib'yutora lekarstvennykh sredstv "Tsentr Vnedreniya Protek" [*Official website of the Federal distributor of medicinal products "CV Protek"*]. Available at: <https://www.protek.ru/> (accessed 12.10.2020).