



**2024 - 2028 жылдарға арналған**

**«СҚ-ФАРМАЦИЯ» жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің**

**Даму стратегиясы**

202\_ жылғы «\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(№\_\_\_\_\_хаттама)

Бақылау кеңесінің

шешіммен бекітілді

 **МАЗМҰНЫ**

[**1.** **КІРІСПЕ** 4](#_Toc156422529)

[**2.** **СЫРТҚЫ ОРТАНЫ ТАЛДАУ** 5](#_Toc156422530)

[**2.1.** **Дәрілік қамтамасыз етуді орталықтандырудың халықаралық тәжірибесі** 5](#_Toc156422531)

[**2.2. Дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету және отандық фармацевтикалық өнеркәсіпті дамыту мәселелері** 8](#_Toc156422532)

[**2.3 Медициналық және фармацевтикалық ғылымды дамыту** 9](#_Toc156422533)

[**2.4.** **Фармацевтикалық нарықты талдау** 10](#_Toc156422534)

[**2.5.** **Еуразиялық экономикалық одақтың Қазақстанның фармацевтикалық нарығына әсері** 11](#_Toc156422535)

[**2.6.** **Мемлекеттік материалдық резерв жүйесі** 14](#_Toc156422536)

[**2.7.** **Қойма және көлік логистикасы.** 16](#_Toc156422537)

[**3.** **ІШКІ ОРТАНЫ ТАЛДАУ** 19](#_Toc156422538)

[**3.1.** **Негізгі қызмет нәтижелері** 19](#_Toc156422539)

[**3.2.** **Бірыңғай дистрибьютор деңгейінде медициналық техниканы сатып алуды орталықтандыру** 23](#_Toc156422540)

[**3.3.** **Бірыңғай дистрибьюторды қайта жүктеу бағдарламасы** 23](#_Toc156422541)

[**3.3.1. Сатып алу рәсімдерін жетілдіру.** 24](#_Toc156422542)

[**3.3.2. Отандық тауар өндірушілерді және кәсіпкерлік бастаманы қолдау және BigPharma бағдарламасын дамыту.** 25](#_Toc156422543)

[**3.3.3. Халықаралық ынтымақтастық.** 26](#_Toc156422544)

[**3.3.4. Жедел логистиканы жетілдіру.** 27](#_Toc156422545)

[**3.4.** **Қаржылық көрсеткіштер** 28](#_Toc156422546)

[**3.5. Байланыс арнасын қалыптастыру** 30](#_Toc156422547)

[**3.6.** **Тәуекелдерді басқару және ішкі бақылау** 31](#_Toc156422548)

[**3.7.** **Бірыңғай дистрибьютордың ақпараттық жүйелерін дамыту тұжырымдамасы** 32](#_Toc156422549)

[**3.8.** **Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл** 34](#_Toc156422550)

[**3.9.** **«СҚ-Фармация» ЖШС-нің 2019-2023 жылдарға арналған Даму стратегиясын іске асыру** 34](#_Toc156422551)

[**4.** **SWOT – ТАЛДАУ** 37](#_Toc156422552)

[**5.** **МИССИЯ. ПАЙЫМДАУ. СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАР МЕН МІНДЕТТЕР. ӨНІМДІЛІКТІҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІ.** 39](#_Toc156422553)

[**5.1. 1-МАҚСАТ. – ТМККК, МӘМС АЯСЫНДА ЖӘНЕ ЖҰМЫЛДЫРУ РЕЗЕРВІНІҢ ДЗ МЕН МБ ҮЗДІКСІЗ ЖЕТКІЗУДІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ** 40](#_Toc156422554)

[**1.1.** **Міндет. Тиімді логистикалық инфрақұрылымды құру** 45](#_Toc156422555)

[**1.2. Міндет. ДЗ және МБ-ды жеткізу тізбегін бақылаудың АТ жүйесін енгізу** 46](#_Toc156422556)

[**1.3.** **Міндет. Ішкі бизнес-процестердің тиімділігін арттыру және оларды автоматтандыру** 46](#_Toc156422557)

[**1.4. Міндет. Шетелдік және отандық инвесторларды тарту, сүйемелдеу жөніндегі институционалдық тетіктерді жетілдіру** 46](#_Toc156422558)

[**5.2.**  **2-МАҚСАТ. КОРПОРАТИВТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ БІРЫҢҒАЙ ДИСТРИБЬЮТОРДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ** 47](#_Toc156422559)

[**2.1. Міндет. Адами капиталды дамыту және корпоративтік коммуникацияларды басқару** 49](#_Toc156422560)

[**2.2. Міндет. Ішкі бақылау және тәуекелдерді басқару процестерді басқару жүйелерін біріктіру** 49](#_Toc156422561)

[**2.3. Міндет. 100% дейін қаржылық тиімділік көрсеткіштерін орындау** 50](#_Toc156422562)

[**6. НЕГІЗГІ ТӘУЕКЕЛДЕР** 50](#_Toc156422563)

[**7.** **СТРАТЕГИЯНЫҢ НЕГІЗГІ ӘСЕРЛЕРІ** 53](#_Toc156422564)

[**8.** **СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖӘНЕ БЮДЖЕТТІК ЖОСПАРЛАУДЫҢ ӨЗАРА ІС-ҚИМЫЛ АРХИТЕКТУРАСЫ** 54](#_Toc156422565)

[**9.** **«СҚ-ФАРМАЦИЯ» ЖШС-НІҢ 2024-2028 ЖЫЛДАРҒА АРНАЛҒАН ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ІСКЕ АСЫРУДЫҢ ЖОЛ КАРТАСЫ** 55](#_Toc156422566)

[**10.** **ҚЫЗМЕТТІҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕМЕСІ** 58](#_Toc156422567)

# **КІРІСПЕ**

Әлемдік денсаулық сақтаудың заманауи тенденциялары мемлекеттік бюджеттегі денсаулық сақтау шығындарының үлесі әлеуметтік-экономикалық саясаттың маңызды көрсеткіштерінің бірі болып табылатынын көрсетеді. Бұл ретте мемлекеттік бюджет үшін де, тұтынушылардың жеке шығыстары тұрғысынан да дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге арналған шығындар неғұрлым маңызды болып табылады.

Соңғы онжылдықта көптеген елдер фармацевтикалық және медициналық өнімдерді сатып алуды орталықтандыру, баға-көлемге, сыртқы және ішкі референттік баға жүйесін енгізуге, медициналық тауарларды сату кезеңдеріндегі пайда нормасын реттеуге, оларға ҚҚС-ты төмендетуге қатысты түрлі келісімдер шеңберінде бағаларды төмендету жағына қарай дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету жүйесін реформалауды жүзеге асыруда. Бұл шаралар әлемдік экономикалық дағдарыстың әсерінен және бюджет қаражатын үнемдеу қажеттілігінен туындайды.

Соңғы жылдары Дүниежүзілік сауда ұйымының (ДСҰ) зияткерлік меншік құқықтарының сауда аспектілері жөніндегі келісімінде (ТРИПС) көзделген икемді тәсіл мүмкіндіктерін табысты пайдаланатын шығындарды азайту және жергілікті өндіріске немесе патенттелмеген препараттардың импортына жәрдемдесу арқылы негізгі дәрілік заттарға қолжетімділікті кеңейту үшін дамушы елдердің саны өсіп келеді.

Әлем елдерінің едәуір бөлігі (әртүрлі жолдармен және әртүрлі жетістіктермен) халықты дәрі-дәрмектерді орталықтандырылған сатып алуды қамтитын қолжетімді медициналық көмекпен жалпыға бірдей қамтуға ұмтылады.

Қазақстан Республикасындағы дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету мәселесі Мемлекет басшысының және елдің мемлекеттік саясатының басты назарында және көптеген мемлекеттік құжаттарда көрініс тапты:

**Мемлекет басшысының 2021 жылғы 10 шілдедегі Үкіметтің кеңейтілген отырысында берген тапсырмасы:** «СҚ – Фармацияның» дәрілік заттарын сатып алу үлгісі бойынша медициналық жабдықтарды сатып алуды орталықтандыру қажет болуы мүмкін. Айта кеткен жөн, бұл компанияның жұмысында белгілі бір жақсы тұстары байқалады».

**Мемлекет басшысының 2022 жылғы 8 ақпандағы Үкіметтің кеңейтілген отырысында берген тапсырмасы:** «Өңірлер жабдықтардың сметалары мен бағаларын жүйелі түрде көтеріп отырады. Оның қызмет көрсетуіне көп ақша жұмсалады. Сондықтан Үкіметке «СҚ-Фармацияның» базасында медициналық техниканы орталықтандырылған сатып алуға көшуді тапсырамын».

**Мемлекет басшысының 2022 жылғы 1 қыркүйектегі «Халық бірлігі және жүйелі реформалар – ел өркендеуінің берік негізі» атты Қазақстан халқына Жолдауы:** «Жаһандық фармакорпорациялармен ынтымақтастықты жандандыру қажет. Инвесторларды тарту, технологиялар мен жаңа әзірлемелердің трансфертін қамтамасыз ету маңызды. Отандық өндірушілермен оффтейк-келісімшарттардың көлемі мен номенклатурасын кеңейту қажет. Отандық өндірістегі дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың үлесін 2025 жылы қолда бар 17%-дан 50%-ға дейін жеткізу қажет».

**«Халық денсаулығы және денсаулық сақтау жүйесі туралы» Қазақстан Республикасы Кодексі** Бірыңғай дистрибьютордың ТМККК және МӘМС шеңберінде дәрілік қамтамасыз жөніндегі негізгі қызметтерін айқындайды, сонымен қатар жұмылдыру резервінің ДЗ мен МБ жеткізу, сақтау және жаңарту қызметтерін бекітеді. Сондай-ақ, «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне **жұмылдыру дайындығы мен жұмылдыру мәселелері** бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» 25.05.2020 ж. **ҚР Заңымен** «СК-Фармация» ЖШС тұлғасында ҚР ДСМ жұмылдару резервінің ДЗ мен МБ жеткізу, сақтау бойынша өкілеттігі берілді.

Жалпыұлттық басымдықтың стратегиялық көрсеткіштері 2. **Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспарындағы** қолжетімді және тиімді денсаулық сақтау жүйесі: *«Халықтың медициналық мекемелер ұсынатын медициналық қызметтердің сапасы мен қолжетімділігіне қанағаттану деңгейі 2023 жылға қарай 73,0 (%), 2025 жылға қарай -80,0 (%) жетеді».* 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспар аясында тұрғындардың денсаулығын сақтау саласында орта мерзімдегі мақсаттарды іске асыру, **дәстүрлі денсаулық сақтау жүйесінен** қалалық және ауылдық елді мекендер арасындағы медициналық қызмет көрсету сапасындағы теңсіздіктен сапалы медициналық қызметтерді кеңінен көрсетуге дейін, азаматтардың денсаулық көрсетіштерін жақсартуға бағытталған **пациенттік-орталық медицинаға көшуді** қарастыратынын атап өткен жөн.

**Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтауды дамытудың 2026 жылға дейінгі тұжырымдамасы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 24 қарашадағы № 945 қаулысымен бекітілген**, онда негізгі стратегиялық индикаторлары келесі болып табылады: *«Отандық дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды Бірыңғай дистрибьютордың сатып алу үлесі, индекс – 2023 жылы – 37%-ға, 2026 жылы - 50%-ға жетеді".*

**«Денсаулық сақтау инфрақұрылымын дамытудың 2024–2030 жылдарға арналған Тұжырымдамасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысы (ашық НҚА жобасында),** онда 2 бағыт Бірыңғай дистрибьютор қызметінің негізгі индикаторлары болып табылады:

*1-бағыт. Институционалдық ортаны жетілдіру және денсаулық сақтау инфрақұрылымы объектілерін салу (реконструкциялау (жаңғырту), жөндеу).*

*2-бағыт. Денсаулық сақтау инфрақұрылымы объектілерін заманауи жабдықтармен жарақтандыру.*

*1. Нысаналы индикаторлар және күтілетін нәтижелер –*

*• ДЗ және МБ нарығындағы отандық өндірушілердің үлесі, %-ы,*

*• Денсаулық сақтау инфрақұрылымы объектілерін (медициналық, зертханалық) жабдықтармен жарақтандыру, %-ы;*

 «Тегін медициналық көмектің кепілдік берілген көлемі, қылмыстық-атқару (пенитенциарлық) жүйесінің тергеу изоляторлары мен мекемелерінде ұсталатын адамдар үшін, бюджет қаражаты және (немесе) міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру, фармацевтикалық қызметтер жүйесінде медициналық көмектің қосымша көлемі шеңберінде дәрілік заттарды, медициналық бұйымдар мен арнайы емдік өнімдерді сатып алуды ұйымдастыру және өткізу қағидаларын бекіту туралы» **Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрінің 2023 жылғы 7 маусымдағы № 110 бұйрығы** (бұдан әрі – № 110 Қағидалар).

Осылайша, Бірыңғай дистрибьютор құру – бұл мемлекеттің халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету мәселелеріне кең көлемінде көңіл бөлетіндігінің айқын дәлелі болып табылады.

# **СЫРТҚЫ ОРТАНЫ ТАЛДАУ**

# **2.1. Дәрілік қамтамасыз етуді орталықтандырудың халықаралық тәжірибесі**

Кепілдендірілген сапалы дәрі-дәрмектерге қол жетімділікті қамтамасыз ету күрделі тамыры бар тұрақты мәселе болып қала береді, оның ішінде монополиялық мінез-құлықты ынталандыратын жаһандық экономикалық құрылымдар, бағалар мен шығындардың ашықтығының болмауына байланысты ақпараттық асимметрия, денсаулық сақтау жүйелеріне инвестициялардың үнемі жетіспеушілігі және сыбайлас жемқорлықтың таралуы.

Осыған байланысты, «біріктірілген сатып алу» сияқты тәсіл дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің шектеулі қолжетімділігімен, өткізу нарығының шағын сыйымдылығымен, техникалық мүмкіндіктері мен адами ресурстарының шектеулі болуымен, сондай-ақ өндіріске ынталандырудың жеткіліксіздігімен байланысты бірқатар мәселелерді шешудің бір жолы болып табылады. Негізінде, біріктірілген сатып алулар (біріктіріп, көтерме, топтық, орталықтандырылған, кооперативті немесе бірлескен сатып алулар деп те аталады) сатып алуларды біріктіретін сатып алушылардың бірлескен бастамасы ретінде анықталуы мүмкін. Біріккен сатып алу тетіктері әртүрлі мақсаттарға қол жеткізу үшін жүзеге асырылды, соның ішінде сұранысты біріктіруден туындаған бағаны төмендету, техникалық әлеует пен адам ресурстарын ортақ пайдалану арқылы сатып алу тиімділігі мен сапа стандарттарын арттыру, қолжетімділікті арттыру және жеткізушілерді ынталандыру және соның салдарынан олардың арасындағы бәсекелестікті арттыру арқылы жеткізілімдердің тұрақтылығын қамтамасыз ету.

Денсаулық сақтаудың жаһандық күн тәртібіне енгізілген дәрілік заттарды бірлесіп сатып алу тетіктерінің тарихы 1970 жылдардың аяғынан басталады. 1978 жылы Дүниежүзілік денсаулық сақтау ассамблеясы (А31.32) ұжымдық сатып алу дәрі-дәрмектің құнын айтарлықтай төмендетуге мүмкіндік беретінін атап өтті. Осы уақытта Парсы шығанағы ынтымақтастық кеңесін (Gulf Cooperation Council, GCC) және ПАОЗ Айналым қорын ПАОЗ (Revolving Fund of the Pan American Health Organization, PAHO) қоса алғанда, дәрі-дәрмектер мен вакциналарды ұжымдық сатып алу үшін елдер арасында бірлескен сатып алудың алғашқы тетіктері құрылды. 1990 жылдардың аяғында ЖИТС эпидемиясына байланысты жаһандық денсаулық сақтау ұйымдары ЖИТС-ке қарсы Жаһандық қор, (Global Fund to Fight Aids) туберкулез және безгек (Global Fund), Жаһандық дәрі-дәрмек қоры (Global Drug Facility, GDF), ЖИТС-ке қарсы күрес жоспары (President ' s Emergency Plan for for AIDS Relief, PEPFAR) және Вакциналар мен иммундау жөніндегі жаһандық альянс (Global Alliance for Vaccines and Immunisation, GAVI), олар біріккен сатып алу принциптері негізінде қолжетімді және сапалы дәрі-дәрмектерге қол жеткізуді қамтамасыз ете бастады.

**Біріктірілген сатып алулар** GDF, Global Foundation және PEPFAR сияқты ауруларға қатысты үшінші тарап ұйымдарының **жаһандық бағдарламалары аясында сәтті болып саналады**. Осы жаһандық денсаулық сақтау ұйымдарының сұранысты шоғырландыру мен бағаны төмендетудегі жетістіктеріне сүйене отырып және ішінара алушы елдердің донорлық қаржыландырудан ауысуына байланысты **сатып алудың біріктірілген тетіктері қазіргі уақытта еларалық тетіктер сияқты басқа жағдайларда ілгерілеуде**. Жақында Covid-19 пандемиясы біріккен сатып алу механизмдерін кеңінен қолдануға әкелді. Еуропа, Африка және Америка Covax бастамасының жаһандық деңгейінде Covid-19-ға қарсы күресте вакциналар мен жеке қорғаныс құралдарын сатып алу үшін біріктірілді.

Біріктірілген сатып алу механизмдері қарапайым, біркелкі және әмбебап шешім емес, сонымен қатар олар әрқашан бірдей мәселені шеше бермейді. Бұл механизмдер күрделі, әртүрлі, көп компонентті және контекстке тәуелді, құрылымдық формасы, жұмыс деңгейі және өнім түрі бойынша ерекшеленеді. Сонымен қатар, бұл механизмдер әртүрлі мотивацияларды, мақсаттар мен ниеттерді үйлестіру үшін қатысушы тараптардың белсенді жұмысы мен күш-жігерін қажет етеді. Біріктірілген сатып алуларды қолдануды кеңейту және ең қолайлы механизм мен құрылымды таңдау осы факторларды нақты түсінуге негізделуі керек.

2020 жылы зерттеушілер тобы жүргізген және Globalization and Health «Дәрілік заттар мен вакциналарды біріктірілген сатып алуларға жүйелі шолу: сәтті элементтерін анықтау» халықаралық трансдисциплинарлық журналында жарияланған біріктірілген сатып алу бойынша жаһандық біріктірілген сатып алу зерттеулерінің бірінің мәліметтері бойынша, әртүрлі ұйымдардың мақсаттары топтастырылды, мұнда талданған 54 жағдайдың 28-де «бағаны төмендету/шығындарды шектеу» мақсаты баяндалды (1-сурет).

**Сурет. Әртүрлі ұйымдардың біріккен сатып алу мақсаттарын атап өтуі**

Айта кету керек, дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді сәтті орталықтандырудың бір мысалы Канада болып табылады, онда дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді орталықтандыру 1997 жылы Канаданың Қоғамдық денсаулық сақтау агенттігін (Public Health Agency of Canada, PHAC) құрумен басталды. PHAC дәрі-дәрмектерді, медициналық жабдықтарды және басқа да денсаулық сақтау өнімдерін орталықтандырылған сатып алумен айналысады. Канаданың Қоғамдық денсаулық сақтау агенттігі федералды денсаулық сақтау портфелінің бөлігі болып табылады. Оның қызметі аурулар мен жарақаттардың алдын алуға, қоғамдық денсаулыққа қауіп төндіруге, жақсы физикалық және психикалық денсаулықты нығайтуға және негізделген шешімдер қабылдауды қолдау үшін ақпарат беруге бағытталған.

Канадалық орталықтандыру тәжірибесі көтерме сатып алу арқылы дәрі-дәрмектің құнын төмендетуге, сатып алудың тиімділігін арттыруға және халық үшін дәрі-дәрмектің қолжетімділігін арттыруға мүмкіндік берді. Сонымен қатар, PHAC сапаны бақылау және жанама әсерлерді бақылау арқылы препараттардың сапасын жақсарту үшін жұмыс істейді.

Тағы бір мысал – Ұлыбритания болып табылады, онда 2009 жылы Ұлттық денсаулық сақтау қызметі (NHS) үшін дәрі-дәрмектерді сатып алу және таратумен айналысатын NHS Supply Chain орталықтандырылған ұйымы құрылды. Бұл ұйым сонымен қатар дәрі-дәрмек шығындарын азайтып, олардың пациенттерге қолжетімділігін жақсарта алды.

Тұтастай алғанда, медициналық мақсаттағы тауарларды орталықтандырылған немесе біріктірілген сатып алу бағаны төмендету, қолжетімділікті арттыру және тиімдірек сатып алу процестеріне қол жеткізу үшін шешім ретінде кеңінен насихатталуда. Алайда, біріктірілген сатып алу тетіктерін сәтті енгізу үшін не қажет екендігі және олардың нақты жағдайларда қалай жұмыс істейтіні туралы мәлімет аз, дегенмен, дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді орталықтандырудың халықаралық тәжірибесі **мұндай модельдің артықшылықтары мен кемшіліктері бар** екенін көрсетеді. **Орталықтандырудың кейбір негізгі артықшылықтарына мыналар жатады:**

1. **Жақсартылған тиімділік**: Орталықтандыру дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді үйлестіру мен басқаруды жақсартуға мүмкіндік береді, бұл ресурстарды пайдалануда үлкен тиімділікке және процестерді жақсырақ ұйымдастыруға әкелуі мүмкін. Бұл шығындарды азайтуға және халық үшін дәрі-дәрмектердің қолжетімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

2. **Сапаны жақсарту**: Орталықтандыру дәрі-дәрмектердің сапасы мен қауіпсіздігін мұқият бақылауға мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде емдеудің қауіпсіздігі мен тиімділігін арттырады. Орталықтандырылған жүйе сонымен қатар кеңірек зерттеулер жүргізуге және дәрі-дәрмектерді қолдану туралы деректерді талдауға мүмкіндік береді.

3. **Көлік логистикасын жақсарту:** Дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді орталықтандыру көлік логистикасы мен дәрі-дәрмектерді таратудың жақсаруына әкелуі мүмкін. Бұл әсіресе медициналық мекемелерге қол жетімділігі шектеулі немесе күрделі инфрақұрылымы бар аймақтар үшін өте маңызды.

4. **Жаһандану:** белсенді халықаралық және аймақтық ынтымақтастық, қызметтердің сапасын, дәрі-дәрмектердің қолжетімділігін және тәжірибе алмасуды жақсарту үшін халықаралық ұйымдармен және сарапшылармен ынтымақтастық.

Алайда, дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді орталықтандырудың кемшіліктері де бар және кейбір алаңдаушылық тудырады:

1. Жетіспеушілік пен икемділіктің болмау қаупі: Орталықтандырылған жүйе дәрі-дәрмек тапшылығы қаупіне әкелуі мүмкін, әсіресе апаттар немесе төтенше жағдайлар кезінде. Сондай-ақ, орталықтандыру дәрі-дәрмектерді таңдаудағы икемділікті және емдеудің әртүрлі нұсқалардың болуын шектеуі мүмкін.

2. Бюрократиялық кедергілер және қосымша шығындар: Орталықтандыру бюрократияның белгілі бір деңгейін талап етеді және әкімшілік шығындарды арттырады. Бұл дәрі-дәрмектерді алуға кететін уақыттың ұлғаюына және олардың бағасының өсуіне әкелуі мүмкін.

3. Бәсекелестікті шектеу: Орталықтандырылған жүйе тәуелсіз өндірушілердің дәрі-дәрмектерге қол жетімділігін шектей алады, бұл осы саладағы бәсекелестік пен инновацияны шектеуі мүмкін.

Әрине, дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің оңтайлы моделі әр елдің немесе аймақтың нақты жағдайлары мен қажеттіліктеріне байланысты болуы мүмкін. Бұл халыққа дәрілік заттардың тиімділігін, қолжетімділігін және сапасын қамтамасыз ету үшін орталықтандыру мен орталықсыздандыру арасындағы тепе-теңдікті қажет етеді.

# **2.2. Дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету және отандық фармацевтикалық өнеркәсіпті дамыту мәселелері**

Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды (бұдан әрі – ДЗ және МБ) жоспарлау және сатып алу жүйесін жетілдіру шеңберінде 2018 жылғы 1 қаңтардан бастап Қазақстанда амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде Бірыңғай дистрибьютордың дәрілік заттарды орталықтандырылған сатып алуы енгізілді. Бұл ел бюджетін үнемдеуге мүмкіндік берді: 2018 жылы – 23,4 млрд. теңге, 2019 жылы – 12,8 млрд. теңге, 2020 жылы – 10,2 млрд. теңге, 2021 жылы - 32,7 млрд. теңге. Барлық дәрілік препараттардың бағасын реттеу, тегін дәрі-дәрмек беруді электрондық есепке алу енгізілді.

Республиканың барлық өңірлерінде дәрігерлердің рецепт жазып беруін, әрбір пациенттің мемлекет кепілдік берген тағайындалған препараттарды нақты алуын нақты уақыт режимінде бақылауға мүмкіндік беретін дәрілік қамтамасыз етудің автоматтандырылған ақпараттық жүйесін (ДҚАЖ) енгізу басталды. Дәрілік заттарды сату фармацевтикалық қызметтерді жүзеге асыратын дәріхана ұйымдары арқылы, ауылдық жерлердің шалғай аудандарында – МСАК ұйымдары, бөлшек дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге арналған жылжымалы дәріхана пункттері арқылы жүзеге асырылады.

Алайда жоспарлау мен сатып алуды автоматтандырудың төмен деңгейі, ДЗ және МБ-дың дербес цифрлық есебінің болмауы олармен ұйымдар мен халықты қамтамасыз етудің тиімділігін толық бақылауға мүмкіндік бермейді.

Бұл ретте дәрілік қамтамасыз етуде отандық өндірістің ДЗ және МБ-ды сатып алу үлесі маңызды болып табылады. 2021 жылы КВИ-ға қарсы отандық вакцинаны сатып алуды ескере отырып, барлық сатып алынған ДЗ және МБ-дың отандық өнімдерінің үлесі 41%-ды құрады (вакцинацияны есепке алмағанда - 25,0%). Олардың ішінде COVID-19 емдеу үшін ДЗ-дың 46 атауы сатып алынды, өңірлерде дәрілік заттардың тұрақтандыру қорлары қалыптастырылды. Амбулаториялық деңгейде 5 ДЗ-дың атауын қамтитын COVID-19 нозологиясы енгізілді.

Сондай-ақ, 2020 жылдан бастап Бірыңғай дистрибьютор Қазақстан Республикасы бойынша барлық медициналық ұйымдарда (инфекциялық және провизорлық орталықтарда) айлық қорды қалыптастыру туралы шешім қабылдады, ол ДЗ және МБ-дың сатып алынған қосымша көлемінің есебінен жедел толықтырылады.

Қазақстанның фармацевтикалық нарығындағы отандық өндірістегі дәрі-дәрмектердің үлесі 2021 жылы 23,4%-ды құрады (2017 жылы - 12%), бұл біздің өндірушілердің портфелін рентабельділігі төмен және негізінен генерикалық препараттармен ұсынылғанын сипаттайды, ал елдің ұлттық дәрілік қауіпсіздігін қамтамасыз ету 30%-дан төмен болмауы тиіс. Бұл ұлғаю отандық тауар өндірушілермен (бұдан әрі – ОТӨ) жасалған ұзақ мерзімді шарттар (10 жылға дейін) санының ұлғаюымен де байланысты: 2021 жылы - 34 ОТӨ-ден 4 688 атауға (920 – ДЗ және 3768 - МБ) 88 шарт және 2017 жылы - 1696 атауға 54 шарт жасалды. ДЗ және MБ-дың қалған бөлігі елге негізінен Германия, Қытай, Бельгия, Швейцария, Франция, Ирландия, Италия, АҚШ және Үндістаннан жеткізіледі.

Осылайша, пандемия Қазақстанның өз медициналық өнімдерін, жабдықтарын, арнайы қорғанысын, дәрі-дәрмектерін өндірудің болмауына және Қазақстанның отандық фармацевтика өнеркәсібін дамыту қажеттілігіне байланысты Қазақстанның аса осалдығын көрсетті. Пандемия жариялануына байланысты барлық елдерде дәрі-дәрмектерді шет елдерге шығаруға тыйым салынды. Бұл «дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудегі хаостың» маңызды себептерінің біріне айналды.

2021 жылы Қазақстанда фармацевтика өнеркәсібінде ДЗ және МБ 89 кәсіпорында өндірілді, оның ішінде дәрілік заттар – 33, медициналық мақсаттағы бұйымдар – 41 және медициналық техника – 15. Бұл ретте 44 өндірістік учаскеге 27 ДЗ өндірушісі тиісті өндірістік практика стандартына (GMP) сәйкес келеді.

Елімізде барлығы 7455 ДЗ атауы тіркелген, оның ішінде отандық өндіріс (ОТӨ) – 12% (922 атауы), шетелдік өндірушілер – 88% (7106 атауы), сондай-ақ 9154 МБ-дың атауы тіркелген, оның ішінде отандық – 10% (916), шетелдік өндірушілер - 90% (8238). Тіркелген дәрілік заттардың құрылымында түпнұсқалары 1863 немесе 25%, дженериктер – 5410 немесе 73%, биотехнологиялық – 182 немесе 2% құрайды.

2020 жылдан бастап **Фармацевтикалық және медициналық өнеркәсіпті дамытудың 2020 – 2025 жылдарға арналған кешенді жоспары** іске асырылуда, онда фармацевтикалық және медициналық өнеркәсіпті қолдау мен дамытудың негізгі бағыттары көзделген: фармацевтикалық қызметті реттейтін заңнамалық және нормативтік актілер, ЕАЭО шеңберінде ДЗ және МБ-дың айналымы, мемлекеттік қолдау шаралары, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар, инвестицияларды тарту, саланы кадрлармен қамтамасыз ету, таңбалау, дәрілік заттарды қадағалау және отандық ДЗ және МБ өндірушілерінің қуатын ұлғайту. Отандық вакциналар өндірісін, оның ішінде КВИ-ға қарсы вакциналар өндірісін ұлғайту бойынша жұмыстар жүргізілуде.

Сонымен қатар, инновациялық ДЗ және МБ-ды әзірлеу бойынша ғылыми зерттеу орталықтары мен фармацевтикалық кластерлердің болмауы, инновациялық технологиялардың төмен деңгейі, ғылымды қажетсінетін инновациялық ДЗ және МБ, клиникаға дейінгі зерттеулер жүргізу үшін зертханалардың және медициналық сынақтар жүргізу үшін зертханалардың жеткіліксіздігі, халықаралық стандарттарға (GMP) сәйкес фармацевтикалық өндірістер үшін дайындалған ғылыми кадрлар мен қызметкерлердің жеткіліксіздігі елдегі фармацевтика өнеркәсібінің дамуын қиындатады.

**Халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің негізгі проблемалары:**

- жоспарлау мен сатып алуды автоматтандырудың, сондай-ақ ДЗ және МБ-ды цифрлық есепке алудың төмен деңгейі;

- отандық фармацевтика өнеркәсібінің төмен инвестициялық тартымдылығы;

- GMP сәйкес фармацевтикалық өндірістерге қажет ғылыми, технологиялық және кадрлық төмен әлеуеті, оның ішінде клиникалық және клиникаға дейінгі зерттеулер жүргізу үшін зертханалардың жетіспеушілігі;

- фармацевтикалық өнімді тұтынудың ішкі нарығындағы отандық препараттардың төмен үлесі.

# **2.3 Медициналық және фармацевтикалық ғылымды дамыту**

Қазақстанда медицина ғылымын дамытудың негізгі тежеуші факторы - ғылыми кадрларды даярлау және олардың құзыреттерін қолдау жүйесінің тиімділігінің жеткіліксіздігі; академиялық және ғылыми құрылымдардың өзара іс-қимылының төмен деңгейі болып табылатынын атап өткен жөн; халықаралық көпорталықты зерттеулердің демеушілері үшін, оның ішінде аккредиттелген зертханалардың/орталықтардың үлесі төмен халықаралық стандарттарға (20%), сараптамалық органдар деңгейінде бар бюрократиялық кедергілерге және зерттеулердің бірқатар перспективалық бағыттарын – озық терапияның дәрілік заттарды клиникалық зерттеулерін, дәрілік заттар комбинациясын клиникалық зерттеулерді және т. б. құқықтық реттеудің жетілмегендігіне байланысты Қазақстанның тартымдылығының жеткіліксіздігі.

Қазақстанның Болон процесіне кіруімен ғылыми кадрларды даярлау жүйесінің өзгеруі, диссертациялық кеңестердің жабылуы медицина қызметкерлерінің дәрежелік деңгейіне айтарлықтай әсер етті, ғылыми дәрежесі бар институт қызметкерлерінің қартаюы орын алуда, жас зерттеушілер ағыны жоқ. Ғылыми-зерттеу орталықтармен коллаборация медицинада білікті ғылыми кадрларды даярлау мәселелерін толық көлемде шешпейді.

Медициналық зерттеулердің халықаралық стандарттарымен үйлестіру мақсатында 2018-2019 жылдары заңнамалық деңгейде: клиникалық зерттеулер үшін рұқсат беру рәсімдері жеңілдетілді; медициналық зерттеулерді бақылауда Биоэтика жөніндегі комиссияның рөлі арттырылды және оларды сертификаттау рәсімі енгізілді; «зерттеудің осал субъектілерінің» қатысуымен зерттеулер жүргізудің құқықтық негіздері айқындалды; «қоғамдық денсаулық сақтау саласында зерттеулерге» арналған жаңа «биобанктер» ұғымдар мен құқықтық нормалар енгізілді.

Медицина ғылымы саласындағы негізгі проблемалардың қатарына Қазақстан Республикасының аумағында жүргізілетін клиникалық зерттеулердің төмен саны жатады (1 млн тұрғынға шаққанда 1,8 зерттеу, ал Францияда – 57, АҚШ–та – 55, Ұлыбританияда – 38,9, Германияда -30,6); бірқатар «реттелетін клиникалық зерттеулер» үшін оларды жүргізудің белгіленген тәртібінің болмауы (вакциналар, бағаналы жасушалар, генетикалық технологиялар, биотехнологиялар, нанотехнологиялар негізіндегі дәрілік заттар), эксперименттік емдеуді қолдану саласында құқықтық нормалардың болмауы (клиникалық зерттеулер нәтижелері аяқталғанға дейін).

Осыған байланысты, 2020 жылы «Халық денсаулығы және денсаулық сақтау жүйесі туралы» Қазақстан Республикасының Кодексіне клиникалық зерттеулер жүргізу, озық терапия дәрілік заттарының (Advanced Therapy Medicinal Products – ATMP) тиімділігін қолдану және мониторингілеу тәртібін айқындайтын нормалар енгізілді. Стандартты процедурадан шығару шеңберінде (клиникалық зерттеулер аяқталғанға дейін) ATMP қолдану мүмкіндігі қарастырылды.

COVID-19 пандемиясына байланысты әлемде алдымен денсаулық сақтау мен фармациямен байланысты ғылыми зерттеулерге сұраныс артты. Алайда ҚР биомедициналық зерттеулерді қаржыландыру төменгі деңшейде тұр – ЖІӨ 0,005%, ЭЫДҰ елдерінің деңгейінен 60 есеге төмен (ЖІӨ 0,3% шамасында). АҚШ-да бұл зерттеулердің мемлекеттік шығыны ЖІӨ 0,2% құрайды, жеке сектордың шығындары, бәрінен бұрын фармацевтикалық өнеркәсіптің – ЖІӨ 0,3% дейін. Еуропалық елдерде бұл көрсеткіштер тиісінше 0,05% және 0,1% құрайды (Швейцария және Бельгияда өнеркәсіп секторының шығыны – ЖІӨ 0,6%, Жапонияда – 0,3%).

# **2.4. Фармацевтикалық нарықты талдау**

Соңғы жылдары Қазақстан, әлемнің көптеген елдері сияқты, бұрын-соңды болмаған сын-қатерлерге тап болды. Пандемия, сыртқы және ішкі саяси оқиғалар ел экономикасының жағдайына тікелей әсер етті. Сонымен, маңызды макроэкономикалық көрсеткіштердің бірі - экономикалық өсу қарқынын сипаттайтын ЖІӨ-нің нақты көлемінің индексі 2022 жылдың III тоқсанында 2021 жылдың тиісті кезеңіне қатысты тек 3% құрады. Бұл, әрине, 2020 жылдың III тоқсанына қарағанда жақсы, бірақ пандемияға дейінгі кезеңге қарағанда нашар. Бұл ретте ұлттық валютада сатып алу қабілетінің төмендеуі, инфляцияның өсуі (2022 жылғы желтоқсанда ол 2021 жылғы ұқсас кезеңмен салыстырғанда 20,3%-н құрады) және тұтыну бағаларының индексінің өсуі (2022 жылғы желтоқсанда ол 2021 жылғы желтоқсанға қарай 120,3%-ды құрады) байқалады, бұл жан басына шаққандағы табыстың тіркелген өсімін жоққа шығарады (жан басына шаққандағы номиналды табыс 2022 жылғы қарашада 149 058 теңгені құрады).

Әрине, бұл оқиғалардың барлығы қазақстандық фармацевтикалық нарықтың жай-күйіне қандай да бір дәрежеде әсер етті. Сонымен, оның көлемі, PharmXplorer нарықты зерттеу жүйесінің мәліметтері бойынша, 2022 жылдың қорытындысы бойынша ақшалай және заттай түрде қысқарды. Ұлттық валютада ол 863 млрд теңгені, ал АҚШ долларында - 1872 млн құрады, бұл өткен жылмен салыстырғанда тиісінше 0,8% және 8,2%-ға аз. Заттай түрде оның көлемі 1,4%-ға қысқарды - 2021 жылғы 626 миллионнан 2022 жылы 618 миллион қаптамаға дейін. Бұл ретте ақшалай мәнде (теңгемен де, доллармен де) нарықтың бөлшек сегментінің өсуі және тегін медициналық көмектің кепілдік берілген көлемі (ТМККК) шеңберінде және Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру (МӘМС) жүйесінде сатып алу сегментінің аздап қысқаруы байқалады. Осылайша, фармацевтикалық нарық пандемияның бірінші жылында байқалған шок сұранысынан кейін дәрі-дәрмектерді қалыпты тұтынуға біртіндеп келеді деп айтуға болады.

Посткеңестік кеңістіктегі барлық елдер арасында Қазақстан ТМККК және МӘМС жүйесі есебінен берілетін дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету көлемі бойынша көш бастап тұрғанын атап өткен жөн. Соған қарамастан, нарықтың жалпы көлеміндегі бөлшек сегменттің үлесі 61% ақшалай (теңгемен де, доллармен де) және заттай мәнде 83%-ды құрайды. Осылайша, дәрі-дәрмектердің көп бөлігі дәріханалар арқылы сатылады, яғни оны халық өз қаражатына сатып алады.

IQVIA Халықаралық талдамалық компаниясының есебіне сәйкес, **2023 жылдың 6 айында қазақстандық фармацевтикалық нарықтың (ТМККК үшін бөлшек сауда мен сатып алуды ескере отырып) құны дистрибьюторлар бағасында 476,6 млрд теңгені құрады**, **бұл 2022 жылдың 6 айынан 17,1%-ға жоғары (407,16 млрд. теңге) (бюджет сегментінің 21,12%-ға өсуі**, бөлшек сауда - 13,82%), бұл ретте заттай мәнде сатылған өнім саны (қаптамалар саны) көп өскен жоқ, ұлғаю небәрі 0,7%-ды құрады, бұл 1 бірлік тауар құнының артқанын көрсетеді. Сонымен, орташа нарықтық баға 1 бірлік тауар 16,23%-ға ұлғайды, бұл ретте бюджеттік сегменттегі өсім 8,8% - 8 (стационарлық нарық – 3,9%, ДАҚе -5,6%), бөлшек сауда сегментінде - 15,5%-ды құрайды (сурет).



**Сурет. 2023 жылдың бірінші жартыжылдығындағы Қазақстанның фармацевтикалық нарығының құрылымы (IQVIA, 2023)**

PharmXplorer деректері нарықтың бөлшек сауда сегментінің ақшалай көлемінің ұлғаюы көбінесе инфляцияға (7,9%) байланысты екенін көрсетеді, яғни көтерме саудагерлер мен дәріханалар әрқашан мүмкін болатын ең жоғары бағаны белгілей бермейді, сондықтан уәкілетті орган белгілеген бағалар шегінде де нарыққа қатысушылар арасында бәсекелестік бар.

Назар аударуды қажет ететін жағдай - **инновациялар салымының сақталуы** **және алмастыру индексінің жоғарылауы байқалады.** Яғни, нарыққа бұрынғыдай инновациялық препараттар шығарылуда, бірақ сонымен бірге халық арзан генериктер мен аналогтардың пайдасына таңдау жасауда. Алайда, компаниялар өнімнің бағасын көтеріп, тұтынушыны және сәйкесінше сатылымды бірден жоғалтатын жағдайлар бар. **Бағаны реттеудің негізгі тетігі бюджеттік және бөлшек сауда сегменттеріндегі бәсекелестік** екенін атап өткен жөн.

# **2.5. Еуразиялық экономикалық одақтың Қазақстанның фармацевтикалық нарығына әсері**

Қазіргі жағдайда фармацевтика саласындағы халықаралық интеграция индустрияны дамытудың қажетті шарты болып табылады. Бұл ретте медицина ғылымы мен техникасын жетілдіру дәрілік заттар нарығында басым болатын инновациялық технологияларды қолдану арқылы айқындалады. Соңғы жылдары фармацевтика индустриясы үлкен қиындықтарға тап болды: алдымен бұл COVID-19 пандемиясы болды, ол барлық ғылыми және өндірістік ресурстарды айтарлықтай жұмылдыруды, көптеген процестерді жедел қайта құруды, барлық деңгейлердегі өзара әрекеттесу мен серіктестік құралдарын кеңейтуді, реттеуші ортадағы өзгерістерді, содан кейін сыртқы геосаяси жағдайдағы асқынуларды талап етті. Дәрілік заттармен қамтамасыз етуге әсер етпесе де, бірақ олар отандық дәрі өндірушілер үшін айтарлықтай логистикалық қиындықтар туғызды және дәрі-дәрмектерді тұтынушылар арасында белгілі бір толқулар тудырды.

Қазіргі жағдайда интеграциялық бірлестіктер елдердің экономикасын дамыту үшін маңызды рөл атқарады. Мысалы, Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) Еуропалық одақтан кейін оның қатысушылары арасындағы интеграциялық байланыстардың тереңдігі бойынша әлемде екінші болып табылатын Интеграциялық топтасу болып табылады. 2017 жылдың қаңтарынан бастап ЕАЭО-да ортақ нарықтар құру интеграцияның жаңа кезеңі басталды.

Егер ЕО-да жалпы нарықта 448 млн адам болса, онда ЕАЭО-да 180 млн адамға арналған нарықтар қалыптасуда. Мұның бәрі Одаққа қатысушы елдердің сыртқы және өзара саудасындағы перспективаларды көрсетеді. Фармацевтикалық нарықты ерекше атап өткен жөн, өйткені ЕАЭО үшін стратегиялық мақсаттардың бірі - сапалы және қауіпсіз дәрілік препараттар жасалатын ортақ нарықты құру болып табылады, бұл, әрине, Одақ аумағында өндірілетін фармацевтикалық өнімнің бәсекелестік артықшылықтарын арттыруға мүмкіндік береді. Мұның бәрі жасалатын өнімнің халықаралық нарыққа шығуының алғышарттарын жасайды.

ЕАЭО елдерінің жиынтық фармацевтикалық нарығы әлемдік фармацевтикалық нарықтың елеусіз сегменті болып табылады - шамамен 2%, мұнда ЕАЭО-на қатысушы елдердің неғұрлым сыйымды фармацевтикалық нарығы ресейлік сегмент болып табылады, оған фармацевтикалық препараттарды сатудың шамамен 88%-ы тиесілі, қазақстандық нарыққа сатудың 6%-ы тиесілі; Беларусь нарығына - 4,5%; Қырғызстан мен Арменияға жиынтығында - аздап 1,5%-н артық. Бұл ретте құрылымдық жағынан Қазақстан, Ресей және Беларусь нарықтары бірыңғай бәсекелес алаңда дамуда.

ЕАЭО елдеріне (ЕАЭО елдерінің арасындағы экспорттық ағындарды шегергенде) дәрілік препараттардың әлемдік экспортының шамамен 0,1%-ы келеді. Ресей ЕАЭО интеграциялық тобының басым экспорттаушысы болып табылады (ЕАЭО жиынтық экспортының 85,3%-н құрайды).

ЕАЭО-ның фармацевтикалық өнім экспорты бойынша ең ірі сыртқы сауда әріптестері бірінші кезекте жақын шет елдер (посткеңестік кеңістік) болып табылады. Алайда, геосаяси жағдайға байланысты ЕАЭО-ның фармацевтика экспорты бойынша негізгі сыртқы сауда серіктестерінің елдік құрылымының өзгеруі байқалады. Азия мен Африка елдерінің нарықтарына ауысу болжануда.

Импортқа келетін болсақ, жиынтығында ЕАЭО елдеріне әлемдік импорттық ағындардың 1,8%-ы келеді (ЕАЭО елдері арасындағы елішілік сауданы шегергенде). Экспорт сияқты, ЕАЭО елдері арасындағы ең ауқымды импорттық нарық ресейлік болып табылады - онда ЕАЭО импорттайтын барлық фармацевтикалық өнімдердің 80,4% сатылады.

ЕАЭО-ның импорт бойынша ірі сыртқы сауда әріптестері алыс шет елдер болып табылады. ЕАЭО елдері үшін фармацевтиканың жетекші импорттаушысы Германия болып табылады, бұл елден импорттың үлесіне ЕАЭО елдеріне әкелінетін барлық фармацевтикалық өнімдердің бестен бір бөлігі тиесілі.

ЕАЭО елдерінің ұлттық нарықтарындағы экспорт пен импорттың географиялық құрылымы айтарлықтай ерекшеленуі мүмкін екенін түсіну қажет. Мысалы, Әзірбайжан Армениямен аймақтық және терең қайшылықтарға байланысты бір-бірімен фармацевтикалық препараттармен сауда жасамайды. Ал тұтастай алғанда ЕАЭО үшін интеграциялық топтасу бойынша Әзірбайжан фармацевтика экспортталатын сыйымдылығы бойынша екінші нарық болып табылады.

ЕАЭО-на қатысушы елдердегі фармацевтикалық препараттарға ҚҚС ставкаларындағы айырмашылық ерекше назар аударуға тұрарлық. Ресейде бұл мөлшерлеме 10% құрайды, ал Армения мен Қырғызстанда тиісінше 20% және 12%, ал **Қазақстан мен Беларуссияда фармацевтикаға ҚҚС мөлшерлемесі нөлге тең,** бұл салық ставкалары жоқ елдерді **фармацевтикалық препараттарды өткізу нарығы тұрғысынан тартымды етеді**. Осыған байланысты, ЕАЭО ішіндегі салық ставкаларын үйлестіру проблемасы әбден мүмкін және осы салада реформа жүргізілген жағдайда, фармацевтикаға ҚҚС ставкалары жоғары елдер (Армения және Қырғызстан) бюджет кірістерінің бір бөлігінің жоғалуына тап болады; **ал ҚҚС нөлдік ставкалары бар елдерде (атап айтқанда, Қазақстан) жергілікті өндірушілердің жағдайы нашарлайды.**

Пандемия мен геосаяси жағдайдан туындаған шектеулер мен проблемаларға қарамастан, ЕАЭО фармацевтикалық өнімдерінің ортақ нарығын қалыптастыру процесі елеулі нәтижелерге қол жеткізді. Фармацевтика өндірісін ұлғайту үшін алғышарттар жасалды. Сондай-ақ Одақ нарығында айналысқа түсетін дәрілік препараттардың сапасын қамтамасыз ету және бақылау жүйесін қалыптастыру аяқталды. Одақтың Фармакопеясы қабылданды, ол әлемдегі екінші жұмыс істеп тұрған аймақтық фармакопея болып табылады.

Сондай-ақ, ЕАЭО ішінде кооперациялық тізбектерді өндіру мен қалыптастыруды кеңейту, дәрілік препараттар мен фармацевтикалық субстанцияларды өндірушілер үшін қолдау шараларын қолдану, дәрілік қамтамасыз етудің өсу нүктелері ретінде фармацевтикалық кластерлерді мәжбүрлеу жоспарлануда. ЕАЭО фармацевтикалық нарығы үшін перспектива мемлекет, фармацевтикалық бизнес, қоғам арасында сенім мен ынтымақтастық траекториясында сындарлы диалог құру кезінде ғана мүмкін болады. **Елдер нарығының одан әрі дамуы фармацевтикалық өнім өндірісін ұлғайту бойынша ортақ инвестициялық жобаларды құрудан көрінеді.**

Дегенмен, **дәрілік заттар мен медициналық өнімдерді тіркеуге қатысты интеграциялық процестерде** бірқатар проблемалар бар.

Ағымдағы (2023 ж.) жылға Қазақстанда ЕАЭО талаптары шеңберінде 310 өтінім берілді, оның ішінде 178 – сәйкестендіру рәсімі бойынша, 76 – тіркеуге және 56 – тіркеу дерекнамасына өзгерістер енгізуге қатысты. Барлығы 19 өтінім бойынша бас тартылды, негізгі себептері – құжаттарды ұсыну мерзімдерін бұзу және толық емес құжаттама ұсыну.

ЕЭК шешімі бойынша 2021 жылғы 1 шілдеден бастап жаңа препараттарды тіркеу ЕАЭО-да бірыңғай қағидалар бойынша ғана жүргізіледі. Алайда, ЕЭК талаптары төтенше және эпидемиологиялық жағдайлар кезінде ұлттық қағидалар бойынша дәрілік препараттарды тіркеуге мүмкіндік береді, сондай-ақ ЕЭК-ның №96 шешімі 2023 жылғы 31 желтоқсанға дейін қолданыста болатын дәрілік заттар айналысының қосымша ұлттық тәртібін белгілеуге мүмкіндік береді.

Осыған байланысты 2022 жылы ҚР Денсаулық сақтау министрлігі «Халық денсаулығы және денсаулық сақтау жүйесі туралы» Кодекске ұлттық қағидалар бойынша мемлекеттік тіркеуге арналған стратегиялық маңызды дәрілік заттардың тізбесін бекіту бөлігінде түзетулер енгізуге бастамашылық жасады. Осы ұлттық қағидалар шеңберінде 70 күнтізбелік күн ішінде, сондай-ақ ДДҰ преквалификациясынан өткен ДЗ тіркелген жағдайда 90 күнтізбелік күн ішінде жеделдетіп тіркеу көзделген.

Айта кету керек, Еуропалық Одақ (ЕО) елдерінде тіркелген немесе FDA (АҚШ Денсаулық сақтау және халыққа қызмет көрсету департаментінің азық-түлік және дәрі-дәрмек сапасын бақылау басқармасы) мақұлдаған инновациялық препараттарды тіркеу процесі 5 жылға дейін созылады. Ал ЕАЭО елдерінің интеграциялық заңнамасы шеңберінде осындай препараттарды тіркеуді тану рәсімі еуразиялық кеңістік нарығына инновацияларды жіберуді едәуір жеделдете алар еді.

Еуразиялық экономикалық одақтың тіркелген дәрілік заттардың бірыңғай тізілімінің деректері бойынша 2020 жылғы 1 маусымға ЕАЭО қағидалары бойынша 59 дәрілік зат тіркелген, бұл бірыңғай нарықта айналымдағы дәрілік заттардың жалпы санының 1%-дың азын құрайды. ЕАЭО аумағында дәрілік заттардың жалпы саны 8 мың атауды құрайды деп есептеледі.

Бірқатар авторлардың пікірінше, ЕАЭО-ті дамыту перспективалары оның қатысушылары арасындағы сауда-экономикалық қатынастардың даму деңгейімен, сондай-ақ негізгі сыртқы экономикалық және сыртқы саяси әріптестермен қатынастардың серпінімен айқындалатын болады. Осы тұрғыда ЕАЭО шеңберінде интеграциялық процестерді одан әрі дамытудың үш сценарийін бөліп көрсетуге болады.

Бірінші сценарий ЕАЭО шеңберінде интеграцияны табысты дамытуды көздейді. Ол үшін қатысушы елдер ішкі келіспеушіліктерді еңсеруге, сыртқы экономикалық қызметті үйлестіруді күшейтуге және сыртқы саясаттағы бірлескен қадамдарды іске асыруға көшуге тиіс. Сценарий ЕАЭО-на кіретін елдер АҚШ, ЕО және Қытайдың қысымына төтеп бере алатындығынан туындайды. Сонымен бірге, осы сценарийге сәйкес жағдайдың дамуы Ресейдің сыртқы саяси ұстанымдарының күрт өсуіне әкеледі.

**ЕАЭО шеңберінде Қазақстан мен Қырғызстан өзара қарым-қатынастарды жандандыру және өңірлік көлік жобаларын іске асыру үшін мүмкіндік алады.**

Екінші сценарийді орташа оптимистік деп атауға болады. ЕАЭО-тың қазіргі дамуы Ресей Федерациясына қатысты санкциялар, мұнай бағасының төмендеуі жағдайында орын алады, бұл Ресей мен Қазақстан бюджеттерінің толтырылуына, сондай-ақ Орталық Азия елдерінде Қытайдың күрт жандануына әсер етеді. Осы үрдістердің сақталуы ЕАЭО-қа мүше елдер арасындағы қатынастардың сапалы жақсаруының болмауын күтуге мүмкіндік береді және **тиісінше еуразиялық интеграция баяу ағымды процеске айналу қаупі бар.**

Үшінші, жағымсыз сценарий - ЕАЭО-қа қатысушы елдер олардың арасындағы қайшылықтарды жеңе алмайтындығынан және сыртқы қысымға қарсы тұрудың тиімді тетіктерін таба алмайтындығынан туындайды. Мұндай жағдайда ЕАЭО-ты посткеңестік кеңістік елдері 25 жыл бойы іске асыруға тырысқан басқа да интеграциялық жобалардың тағдырына тап болуы мүмкін.

ЕАЭО-на мүше мемлекеттердің экономикалық дамуының ұлттық бағдарламаларын талдау **Еуразиялық экономикалық одақтың міндеттері мен ұлттық экономикалық міндеттері арасындағы белгілі бір қайшылықтарды** көрсетті. Сонымен қатар, елдердің жекелеген өнім түрлері бойынша мамандануын ескере отырып, Одақ шеңберінде ортақ ішкі нарықты қалыптастыруға елдердің ниеті байқалмайды. Мүше мемлекеттердің кооперациялық жеткізілімдерге жеткілікті қызығушылығы жоқ, бұл шаруашылық жүргізуші субъектілердің ЕАЭО бойынша әріптес елдерден өнеркәсіп өнімдерін өндірушілердің қажеттіліктері мен өндірістік мүмкіндіктері туралы барынша аз хабардар болуымен байланысты.

# **2.6. Мемлекеттік материалдық резерв жүйесі**

Жұмылдыру дайындығы шараларының бірі - мемлекеттік материалдық резерв жүйенің тиімді және ақаусыз жұмысын қамтамасыз ету болып табылады.

Халықаралық тәжірибені талдау мемлекеттік материалдық резерв институты әскери-саяси жағдайдың шиеленісуі кезінде, табиғи апаттар мен техногендік апаттар кезінде, экономикалық жағдайдың қолайсыз өзгерістері кезінде әртүрлі ресурстық шектеулерді еңсеру құралы ретінде кеңінен сұранысқа ие екенін көрсетеді. Мұндай сақтандыру қазіргі уақытта жаһандану мен технологиялардың қарқынды дамуы тәуекелдердің әртүрлілігі мен қарқындылығының өсу факторлары ретінде әрекет ететін кезде өзекті болып отыр.

Әлемде резервтер құрудың екі негізгі тәсілі қолданылады - тікелей мемлекеттік резервтеу (мемлекеттік резервтер) және жеке компанияларға резервтеу бойынша міндеттемелер салу (коммерциялық резервтер).

Мемлекеттік резервтер көптеген елдерде, соның ішінде барлық ТМД елдерінде, АҚШ-та, Қытайда, Оңтүстік Кореяда, Германияда, Италияда, Швейцарияда және т. б. Мемлекеттік резервтеу моделі жағдайдың өзгеруіне жедел әрекет ете алады, тауарлардың үлкен көлемін жедел пайдалануға мүмкіндік береді, олардың болуы мен жағдайын толық бақылауды қамтамасыз етеді, жеке компаниялардың қызметіне араласудан аулақ болады. Мемлекеттік резервтер бизнесті тарту оның коммерциялық қызығушылығының болмауына байланысты қиын болған жағдайларда пайдаланылуы мүмкін: мысалы, халықты бағаның күрт өсуінен қорғау және экономиканың рентабельді емес, бірақ стратегиялық маңызды салаларын қолдау.

Коммерциялық резервтердің тартымдылығы - олар бюджет шығындарын талап етпейді. Алайда, коммерциялық резервтер мемлекет тарапынан резервтерге қатысты талаптардың орындалуын бақылаудың шектелуіне және қорлардың көлемі мен сапасы туралы ақпараттың дұрыс емес қаупіне, сондай-ақ компаниялардың шаруашылық қызметіне тікелей араласуға әкеп соғуы мүмкін. Осы мәселені шешу үшін бірқатар елдерде жеке компаниялар есебінен құрылатын резервтер мемлекетке есеп беретін арнайы құрылған оператор-ұйымдардың басқаруына беріледі. Коммерциялық резервтер моделі Франция, Жапония сияқты бірқатар елдерде бар және әдетте нарықтардағы жағдайды тұрақтандыру және салалардың үздіксіз жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін қолданылады, бірақ олар негізінен мемлекеттік резервтерге қосымша ретінде жұмыс істейді.

Мемлекеттік материалдық резервпен жұмыс істеу кезіндегі басты міндеттердің бірі оны уақтылы жаңарту болып табылады. Германияда федералды мемлекеттік материалдық резервті жаңарту үшін Германиядан және көрші елдерден сатып алушылар үшін онлайн аукцион өткізіледі.

ТМД-ға қатысушы мемлекеттердің тәжірибесінде өзіндік жаңарту мүмкіндігі бар жауапты сақтау орындарында сақтау кеңінен қолданылады. Мәселен, Ресей заңнамасында жауапты сақтаушылардағы мемлекеттік резервтің қорларын жаңарту және мемлекеттік резервтің материалдық құндылықтарын ауыстыру қосымша бюджет қаражатын тартпай, жауапты сақтаушылардың өз бетінше жүзеге асырылатындығы қарастырылған. Сонымен қатар, мемлекеттік резервтің материалдық құндылықтарының жекелеген түрлері үшін қорларды жаңартудың және мемлекеттік резервтің материалдық құндылықтарын ауыстырудың өзге тәртібі белгіленуі мүмкін.

Жұмылдыру резервін басқару бойынша шетелдік тәжірибе назар аударуға тұрарлық. Беларусь, Әзірбайжан, Тәжікстан елдерінің мемлекеттік резерві саласындағы заңнама жұмылдыру резервінің материалдық құндылықтарын қалыптастыру мен жинақтауды салалық мемлекеттік органдар жүзеге асыратынын көздейді. Жұмылдыру резервінің материалдық құндылықтарын қалыптастыру жөніндегі функцияларды жұмылдыру тапсырмалары бар мемлекеттік органдарға беру жұмылдыру резервінің номенклатурасында көзделген жұмылдыру резервінің материалдық құндылықтарының үлес салмағын көтеруге көмектеседі, яғни, жұмылдыру кезеңінде, соғыс жағдайында және соғыс уақытында Қарулы Күштердің, басқа да әскерлер мен әскери құралымдардың қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін жұмылдыру резервінің материалдық құндылықтарының жеткілікті көлемін жасау.

Испанияда министрліктер мен ведомстволар күнделікті режимде негізгі тауарлар мен материалдардың, оның ішінде сауда дүкендерінде, өнеркәсіптің түрлі салаларында және т.б. бар азық-түліктердің қозғалысы мен болуын бақылайды. Қажет болған жағдайда үкімет осы материалдар мен тауарларды бақылауға ала алады. Қаражатты (көлік, ғимарат және т.б.) уақытша пайдалану «Төтенше жағдайлар немесе апаттар кезінде азаматтық қорғау туралы» Қазақстан республикасы Заңында көзделген.

**Қазақстанда денсаулық сақтау жүйесінің жұмылдыру резервінің материалдық құндылықтарын қалыптастыру, сақтау және жаңарту жөніндегі функциясы денсаулық сақтау саласындағы уәкілетті органға және бірыңғай дистрибьюторға берілген**, соның нәтижесінде бірқатар нормативтік-құқықтық актілерге тиісті өзгерістер мен толықтырулар енгізілді, атап айтқанда:

1) «Халық денсаулығы және денсаулық сақтау жүйесі туралы» ҚРК;

2) «Қазақстан Республикасы Бюджеттік кодексі» ҚРК;

3) «Мемлекеттік құпиялар туралы» ҚР Заңы;

4) «Жұмылдыру дайындығы және жұмылдыру туралы» ҚР Заңы;

5) Закон РК «О гражданской защите»;

6) «Мемлекеттік материалдық резервтің матералдық құндылықтарымен операциялар жүргізу қағидаларын бекіту туралы» 2014 жылғы 31 шілдедегі № 860 ҚРҮҚ;

7) «Мемлекеттік материалдық резервтің материалдық құндылықтарын есептен шығару, жою, кәдеге жарату және кәдеге жаратылған тауарларды өткізу қағидаларын бекіту туралы» 2014 жылғы 31 шілдедегі № 860 ҚРҮҚ;

8) «Мемлекеттік материалдық резервтің материалдық құндылықтарын есепке алу қағидаларын бекіту туралы» 2015 жылғы 4 наурыздағы № 108 ҚРҮҚ;

9) «Мемлекеттік материалдық резервтен материалдық құндылықтарды шығаруға немесе кәдеге жаратылған тауарларды өткізуге нарядтар беру нысанын және қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан республикасы Ұлттық экономика министрлігінің 2015 жылғы 30 қарашадағы № 747 бұйрығы.

**Бірыңғай дистрибьюторға жұмылдыру резервін пайдалану функцияларын беру мынадай мүмкіндіктердің болуын болжайды:**

1) процестерді үнемі жетілдіру, шығындарды азайту және логистикалық желі функцияларын орталықтандыру (IT, тасымалдау) арқылы ДЗ және МБ-ды сақтау және тасымалдау шығындарын азайту;

2) логистикалық қызметтердің кең спектрін қамтамасыз ету, жүктерді шоғырландыру арқылы олардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету және олардың орнын ауыстыруды оңтайландыру және бизнесті дамыту мүмкіндігі;

3) қоймалық үй-жайларды оңтайлы пайдалану есебінен ДЗ, МБ-дың қолжетімділігін кеңейту және қоймалардың медициналық ұйымдарға жақындығы, сондай-ақ дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді кешіктіру қаупін азайту;

4) әскери құралымдардың, құқық қорғау және қылмыстық-атқару жүйелерінің мұқтаждары үшін ДЗ және МБ-дың номенклатурасын енгізу жолымен Бірыңғай дистрибьютор сатып алатын ДЗ және МБ-дың тізімін кеңейту;

5) GDP стандарттарын сақтау арқылы ДЗ және MБ-дың сенімді сапасын қамтамасыз ету.

# **2.7. Қойма және көлік логистикасы.**

Қазақстанның 2022 жылдың екінші жартысындағы экономикалық дамуы пандемия мен саяси тұрақсыздықтан туындаған күйзелістен кейін қалпына келу үрдістерімен айқындалады.

2022 жылы біз экономиканың нақты секторы қамтамасыз еткен республиканың ЖІӨ-нің 3,1% деңгейінде өскенін байқадық, оның ішінде құрылыс саласы - +8,6%, байланыс - +6,5%, сауда - +6,2%, көлік және қоймалау - +5,6%.

Әрине, 2021 жыл Қазақстан Республикасы үшін бірінші кезекте көлік саласындағы мүмкіндіктер жылы болды. 2022 жылы Азиядан Еуропаға көлік ағындары едәуір дәрежеде қайта салынды және Қазақстан осы бағыттағы бастаманы ұстап қалуға мүмкіндік алды.

Қазақстанның көлік байланыстарының шектелуін ескере отырып, оның құны мен салмағының арақатынасы неғұрлым төмен тауарлар бойынша ірі сауда әріптестері географиялық жақындықта, атап айтқанда, Орталық Азияда болуы ғажап емес. Соңғы жылдары Қазақстан өзінің сауда бағыттарын әртараптандыру жолдарын белсенді зерттеп келеді, оның бір мысалы Транскаспий халықаралық көлік бағытын дамыту болып табылады. Халықаралық сауда маршруттарын әртараптандырудың маңыздылығы Ресей арқылы өтетін Қазақстан саудасының едәуір көлеміне және қайталама санкциялар енгізу қаупіне байланысты артып келеді.

Біріншіден, Шығыс Еуропадағы геосаяси шиеленістерге байланысты Транскаспий халықаралық көлік бағытын қолданудың өзектілігі артты. Біз сыртқы сауданың жарылғыш өсімін көріп отырмыз - өткен жылмен салыстырғанда +34,4%. Экспорт 2022 жылы 39,9%-ға 84,4 млрд USD-ға, ал импорт 21,4%-ға 50 млрд USD-ға дейін өсті.

Бұл ретте қазақстандық бизнес Ресейге қатысты батыс елдерінің санкцияларын сәтті пайдаланды: 2022 жылғы қаңтар-қазан айларында Қазақстаннан сауда компаниялары Ресейге 575 млн USD астам электроника мен телефондарды экспорттады.

Экспортпен салыстырғанда импорттың тауар номенклатурасы кеңірек. Импорттың тауарлық құрылымында өңдеу өнеркәсібінің өнімдері басым. Ең көп машиналар мен жабдықтар, химия өнеркәсібі өнімдері, азық-түлік тауарлары әкелінді.

Екіншіден, e-commerce нарығының белсенді өсуі байқалады. Интернет-сауда нарығы тұтынушылардың қалауының онлайн-сатып алуларға қарай өзгеруіне байланысты өсуде және пандемия төмендегеннен кейін бұл үрдіс бәсеңдемейді.

Үшіншіден, бұл саланы цифрландырудың жалғасы. Бұлтты жүйелер және ақпараттық қызметтермен интеграция логистикалық компанияларға барлық жұмыс процестерін желіге көшіруге, сондай-ақ әкімшілік рәсімдерді, соның ішінде кедендік рәсімдеуді жеделдетуге мүмкіндік берді.

2022 жылы Қазақстанда жүктерді тасымалдау бағасы өскенін көрсетті.



**Сурет. 2022 ж. автомобиль көлігімен жүктерді тасымалдау**

**тарифтерінің динамикасы, км. үшін тг.**

Мәселен, автомобиль көлігімен тасымалдау бағасы орта есеппен 20-35%-ға өсті. 2022 жылы 20 тонналық фургонды тасымалдау бағасы 34,7%-ға ұлғайды және 2023 жылдың 1 тоқсанына қарай км үшін 345 теңгеге жетті. 10 және 5 тонналық фургондармен жүк тасымалдау бағасы сол кезеңде тиісінше 30,1%-ға және 20,2%-ға өсті.

Өткен жыл сақтау қызметтері мен көліктік көмекші қызметтерге бағаның өсуінің жандануымен де ерекшеленді.



**Сурет. 2020-2022 жж. тиісті кезеңдеріне %-бен сақтау жөніндегі қызметтер мен көліктік қосалқы қызметтер бағасының индексі**

Салыстырмалы түрде тұрақты 2020-2021 жылдармен салыстырғанда, 2022 жылы осы қызмет түрлерінің орташа бағасы 3,5 - 6,1%-ға өсті.

Қазақстанның қойма логистикасы нарығы соңғы бес жылда жаңа қойма объектілерін енгізу көлемі бойынша да, сұраныстың өсуі бойынша да серпінді өсуді көрсетті. Қазақстан нарығындағы қойма үй-жайларының жиынтық ұсынысы 2022 жылы 4,98 млн шаршы метрді құрады, оның 1,31 млн шаршы метр жоғары клас қоймаларға тиесілі.

Бұл ретте қазіргі уақытта жекелеген өңірлердегі қойма үй-жайларына сұраныс ұсыныстан едәуір асып түседі. Бұл қойма қызметтері нарығындағы бағаның өсуіне әкеледі.

Сонымен, 2022 жылы А класындағы қоймаларға өте жоғары сұраныс байқалды, әсіресе фармацевтикалық өнімдерді, азық-түлік пен тұрмыстық техниканы сататын компаниялар тарапынан. Сондықтан 2023 жылы тек Алматы мен Алматы облысында 40 мың шаршы метрге жуық жаңа қойма алаңы пайдалануға беріледі деп күтілуде.

Логистикалық қызметтерге сұраныстың өсуі, қол жетімді жоғары деңгейлі қойма алаңдарының шектеулілігі (жалға алу үшін В және одан жоғары класты бос орындар іс жүзінде жоқ) қысқа мерзімді перспективада бағаның төмендеуіне сенуге мүмкіндік бермейді. Сұраныс негізінен Ресей Федерациясының нарығын тастап, Қазақстанда өз бизнесін аударатын немесе кеңейтетін компаниялар тарапынан қалыптасады.

**Жоғарыда аталған барлық мәселелер сондай-ақ бірыңғай дистрибуция жүйесіне ықпал етті.**

**«СҚ-Фармация» ЖШС өзінің меншікті қоймалары мен көлігінің болмауына қарамастан бұл қызметті жеке нарықтан сатып алады**. Бірыңғай дистрибьютордың қоймалық көліктік құрылымы былай құрылғанын атап өткен жөн, Астана, Алматы, Шымкент және Ақтөбеде қалаларындағы ң тарату орталықтары (ХАБТАР) транзиттік операциялық қоймалар арқылы өз қызмет көрсету өңірлерін қамтамасыз етеді (небәрі 4 қызмет көрсету өңірі). ХАБтар барлық 17 өңірлерге оперативті ауысу үшін, ДЗ мен МБ екіайлық қорын сақтауға бағытталған.

Соңғы жылдары Бірыңғай дистрибьютор ДЗ мен МБ **сақтау және тасымалдау бойынша әлеуетті өнім берушілердің сатып алудан қатысуға бас тарту проблемаларына бірнеше рет кезікті.** Мәселен, 2021 және 2022 жылдарда Бірыңғай дистрибьютор бірнеше мәрте «Атырау облысы» және «Маңғыстау облысы» екі лот бойынша ДЗ мен МБ сақтау және тасымалдау бойынша қызметтерді сатып алуға конкурстар жариялады. Олар әлеуетті өнім берушілерден ұсыныстардың болмауына байланысты өтпеді. Осыған байланысты, Қолданыстағы НҚА-ға сәйкес, операциялық қоймалар арқылы қызметтерді сатып алу өтпеді деп танылған жағдайда, тарату орталығы қызмет көрсету аймағының (облысының) немесе бүкіл қызмет көрсету аймағының осындай әкімшілік-аумақтық бірліктерінде тауарларды сақтау және тасымалдау бойынша қызмет көрсетеді, осыған байланысты мыналар ұлғайды:

- бірінші санат бойынша рейстер;

- тиеу және түсіру жұмыстары;

- қашықтық (километраждың өсуі);

- ДЗ мен МБ сақтау және тасымалдау ХАБына салмақ түсті (Атырау және Маңғыстау облыстары үшін арналған ДЗ, МБ сақтау).

Осыған байланысты, **2022 жылға арналған** ДЗ мен МБ сақтау және тасымалдау қызметтерін сатып алу қорытындысы бойынша **«СК-Фармация» ЖШС логистикалық шығындары жоспарлы көрсеткіштерден 12,5% - ға өсті.**

Қазіргі уақытта көлік-логистика саласына инвестициялардың белсенді өсуі байқалады. «Көлік және қоймалау» секторы бойынша негізгі капиталға инвестициялар 2022 жылы 1,585 трлн теңгені құрап, 2021 жылғы деңгейімен салыстырғанда 5,4%-ға ұлғайды (инвестициялардың жалпы көлемінің 56%-ы кәсіпорындардың өз қаражаты есебінен жүзеге асырылды).

Сауда ағындарының негізгі бағыттарында шекараларға жақын заманауи сауда-логистикалық хабтар пайда болады деп күтілуде. 2024 жылы Қытаймен шекарада «Қорғас торабы» шекаралық кешенін пайдалануға беру жоспарлануда, 2025 жылы Ресей Федерациясымен шекарада «Еуразия» трансшекаралық сауда орталығы іске қосылады. 2026 жылға қарай бірден 3 нысан ашылады: Қырғызстанмен шекарада «Индустриялық сауда-логистикалық кешен», «Каспий торабы» контейнерлік хабы және Өзбекстан Республикасымен шекарада «Орталық Азия» халықаралық өнеркәсіптік кооперация орталығы.

Айта кету керек, бүгінгі таңда Үкімет көлік пен логистиканың барлық түрлерін дамыту мәселелеріне үлкен көңіл бөледі және Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 30 желтоқсандағы № 1116 Қаулысы Қазақстан Республикасының көлік-логистикалық әлеуетін дамытудың 2030 жылға дейінгі Тұжырымдамасын бекітті. Құжат көліктің барлық салаларын дамытуды көздейді және теміржол, автомобиль, су, әуе көлігін, сондай-ақ логистиканы дамыту мәселелерін қамтиды. Осылайша, ҚР Индустрия және инфрақұрылымдық даму Министрлігі оны уақтылы іске асыру жөнінде шаралар қабылдайтын болады. Бұл шаралар қолжетімді, қауіпсіз және инклюзивті ұтқырлықты қамтамасыз етуге, сондай-ақ елдің бәсекеге қабілеттілігін нығайтуға және транзиттік хабқа айналуға мүмкіндік береді деп күтілуде.

# **3. ІШКІ ОРТАНЫ ТАЛДАУ**

# **3.1. Негізгі қызмет нәтижелері**

Бірыңғай дистрибьютордың жұмысының нәтижесінде 2009 жылдан бастап қазіргі уақытқа дейінгі кезеңде 2,3 трлн теңге немесе $7,2 млрд. астам сомаға дәрілік заттар мен медициналық бұйымдар орталықтандырылған түрде сатып алынды.

Бірыңғай дистрибьютор құрылған сәттен бастап ТМККК шеңберінде дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге бөлінген қаражаттың жалпы үнемделуі 214,4 млрд. теңгені құрады. Қаражатты үнемдеудің өсу үрдісі байқалады, сондықтан 2010 жылмен салыстырғанда 2023 жылдың бірінші жартыжылдығында абсолютті мәнде үнемделген қаражат көлемі 3,7 есеге өсті.

**Сурет. 2010 жылы - 2023 жылдың бірінші жартыжылдығы Бірыңғай дистрибьютордың тізбесі бойынша Бірыңғай дистрибьютордың сатып алу динамикасы (млрд. теңгемен).**

2010 жылдан бастап 2023 жылдың бірінші жартыжылдығына дейінгі кезеңде жергілікті коммерциялық дистрибьюторлардан сатып алу үлесінің төмендеуі, тікелей шарттар бойынша (оның ішінде халықаралық ұйымдар (ЮНИСЕФ, БҰҰДБ, СТОП-ТБ) арқылы және отандық өндірушілерден сатып алу үлесінің ұлғаюы байқалады.

Бірыңғай дистрибьютор 2018 жылғы 1 қаңтардан бастап барлық амбулаториялық тізбені орталықтандырылған сатып алуды жүргізеді. Бірыңғай дистрибьютор деңгейінде барлық амбулаториялық тізбені орталықтандырылған сатып алу 2018 жылы ел бюджетін 23,4 млрд. теңге көлемінде үнемдеуге мүмкіндік берді.

Жыл сайын мемлекет амбулаториялық дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді қаржыландыруды ұлғайтады, нозологиялар мен халықты қамту ұлғайып келеді.

2020 жылдың 1 қаңтарынан бастап Қазақстанда МӘМС жүйесі енгізілді, бұл қосымша 105 нозологияны қамтуға мүмкіндік берді.

Осылайша, ТМККК және МӘМС шеңберінде нозологияларды қамтуды 45-тен 131 нозологияға дейін 3 есе кеңейтуге қол жеткізілді.

Амбулаториялық дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету шеңберінде дәрілік қамтамасыз ету Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрінің 2021 жылғы 5 тамыздағы № ҚР ДСМ - 75 бұйрығымен бекітілген белгілі бір аурулары (жай-күйі) бар Қазақстан Республикасы азаматтарының жекелеген санаттарын тегін және (немесе) жеңілдікпен амбулаториялық қамтамасыз ету үшін ДЗ және МБ-дың тізбесіне сәйкес жүзеге асырылады.

ТОП-10 нозологияны емдеуге арналған шығыстар 70,98 млрд. теңгені немесе амбулаториялық дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге бөлінген бюджет қаражаты шеңберінде дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге арналған жалпы шығыстың 74%-н құрайды.

**Кесте. Шығындар сомасы бойынша үздік ТОП 10 нозология**

| **№** | **Жол атаулары** | **ТМККК/ МӘМС белгісі** | **2022 жылдың бірінші жартыжылдығы, млн. тг.** | **2023 жылдың бірінші жартыжылдығы, млн. тг.** | **2022 жылдың бірінші жартыжылдығына қарай кезеңіндегі өсім** | **Үлесі** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Қант диабеті | ТМККК/ МӘМС | 17 007,53 | 19 190,22 | 13% | 20% |
| 2 | Онкологиялық аурулар | ТМККК/ МӘМС | 11 709,62 | 13 288,25 | 13% | 14% |
| 3 | Қатерлі ісіктер | ТМККК/ МӘМС | 7 554,08 | 8 943,45 | 18% | 9% |
| 4 | Артериялық гипертензия | ТМККК/ МӘМС | 6 378,18 | 7 109,91 | 11% | 7% |
| 5 | Қан ұю факторларының тұқым қуалайтын тапшылығы | ТМККК | 6 122,32 | 7 043,54 | 15% | 7% |
| 6 | Ревматоидты артрит | ТМККК/ МӘМС | 3 547,53 | 4 069,88 | 15% | 4% |
| 7 | Мукополисахаридоз | ТМККК | 4 401,97 | 3 826,65 | -13% | 4% |
| 8 | Жұлынның бұлшықет атрофиясы | ТМККК | - | 2 798,04 |   | 3% |
| 9 | Психикалық аурулар | ТМККК/ МӘМС | 2 701,78 | 2 529,62 | -6% | 3% |
| 10 | Дюшеннің бұлшықет дистрофиясы | ТМККК | 1883,45 | 2 175,44 | 16% | 2% |
|  | **ТОП-10** |  |  | **70 975,01** |  | **74%** |
|  | **Барлығы** |  |  | **96 206,90** |  |  |

Бұл ретте, науқастар саны бойынша ТОП 10 нозология шығыстар сомасы бойынша ТОП 10 нозологиядан ерекшеленеді және амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде тегін дәрілік заттармен қамтамасыз етілген барлық науқастардың 88%-н құрайды.

**Кесте. Науқастар саны бойынша ТОП 10 нозология\***

| **№** | **Нозология** | **ТМККК / МӘМС белгісі** | **2022 жылдың бірінші жартыжылдығында қамтамасыз етілген пац. саны** | **2023 жылдың бірінші жартыжылдығында қамтамасыз етілген пац саны.** | **2022 жылға қарай өсім** | **Үлесі** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Артериялық гипертензия | ТМККК / МӘМС | 1 148 821 | 1 026 525 | -11% | 40% |
| 2 | Жүректің ишемиялық ауруы (ЖИА) | ТМККК / МӘМС | 440 200 | 400 441 | -9% | 16% |
| 3 | Қант диабеті | ТМККК / МӘМС | 425 193 | 377 736 | -11% | 15% |
| 4 | Төменгі тыныс жолдарының жедел респираторлық инфекциялары | МӘМС | 122 921 | 97 499 | -21% | 4% |
| 5 | Гипертиреоз/ Гипопаратиреоз | ТМККК / МӘМС | 99 553 | 88 261 | -11% | 3% |
| 6 | Созылмалы жүрек жеткіліксіздігі | ТМККК / МӘМС | 72 910 | 71 638 | -2% | 3% |
| 7 | Бронхиалды демікпесі | ТМККК / МӘМС | 72 058 | 66 277 | -8% | 3% |
| 8 | Өкпенің созылмалы обструктивті ауруы | ТМККК / МӘМС | 60 828 | 53 559 | -12% | 2% |
| 9 | Эпилепсия | ТМККК / МӘМС | 56 142 | 51 930 | -8% | 2% |
| 10 | Психиқалық аурулар | ТМККК / МӘМС | 46 215 | 42 555 | -8% | 2% |
|   | ТОП - 10 | 2 276 421 |   | 88% |
|   | БАРЛЫҒЫ | 2 576 327 |   |   |
| *\* - бірегей пациенттердің саны төлем түрін (ТМККК/МӘМС), ҚР өңірін және нозологияны ескере отырып есептелген.* |

Осылайша, 2023 жылдың бірінші жартыжылдығында 96,2 млрд. теңгеден астам сомаға 2,58 млн. пациентке 8,35 млн. астам рецепт жазылды, бұл **күніне орта есеппен 46 мыңға жуық рецепт жазылып, берілетінін** көрсетеді.

2023 жылдың бірінші жартыжылдығында **2 млн 576 мыңнан астам халық** тегін дәрі-дәрмектермен қамтылды, оның ішінде енгізілген МӘМС жүйесі шеңберінде 540,6 мың адам.

«СҚ-Фармация» ЖШС алдына қойылған міндеттердің бірі отандық әзірлемелерді қолдау және бәсекеге қабілетті фармацевтикалық өнеркәсіпті дамыту болып табылады. 2023 жылдың бірінші жартыжылдығының қорытындысы бойынша он ірі өндірушінің үлесі «СҚ-Фармация» ЖШС жалпы сатып алуының 41%-ын құрады, онда «Нобель» АҚ ОТӨ көшбасшы болып, екі Санофи мен «Химфарм» АҚ ОТӨ басып озды.

«Халық денсаулығы және денсаулық сақтау жүйесі туралы» Кодекстің 248-бабының 4-тармақшасына сәйкес, дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сатып алу қағидаттарының бірі отандық тауар өндірушілерді қолдау болып табылады. Осы қағиданы іске асыру үшін Бірыңғай дистрибьютор жүйесінде өздері өндіретін өнімді сатып алу бойынша отандық фармацевтикалық өндірісті қолдау үшін сатып алудың 110-Қағидаларында 1-бөлімнің 2-тарауы көзделген.

ДЗ және МБ-ды сатып алуда тендерге отандық өндірушінің қатысу барысында өзге жеткізушілердің өтінімдері қаралмау арқылы отандық өндірушілерге тендерлік рәсімдерде артықшылықтар беріледі. № 110 Қағидаларда 10 жыл мерзімге отандық өнімді жеткізудің ұзақ мерзімді шарттарын жасасу мүмкіндігі көзделген. Бұл факт отандық кәсіпорындарға өзінің фармацевтикалық өндірісін дамыту үшін қуатты ынталандыру мен берік платформа береді.

Отандық тауар өндірушілерді және кәсіпкерлік бастаманы қолдау - Бірыңғай дистрибьютор қызметінің басты бағыттарының бірі.

2009 жылдан бастап 2023 жылдың бірінші жартыжылдығына дейінгі кезеңде Бірыңғай дистрибьюторды сатып алуда қазақстандық препараттар үлесінің жоспарлы өсуі байқалады. Отандық препараттардың басым бөлігі ОТӨ-мен 10 жылға ұзақ мерзімді шарттар жасасу арқылы сатып алынады.

Егер 2010 жылы отандық өндірушілердің ақшалай мәндегі үлесі 15%-ды (4,8 млрд. теңге сомасына) құраса, 2023 жылдың бірінші жартыжылдығының қорытындысы бойынша ақшалай мәндегі сатып алу үлесі 2,3 есе өсіп, 35%-ды (103,89 млрд. теңге сомасын) құрады.

**Сурет. 2010 жыл - 2023 жылдың бірінші жартыжылдығы кезеңінде ОТӨ-ден**

**Бырыңғай дистрибьютердің сатып алу динамикасы**

**Сурет. 2020 жылы - 2023 жылдың жылдың бірінші жартыжылды кезеңінде**

**БД-дің ҰМШ шеңберінде ОТӨ-ден сатып алу динамикасы.**

2023 жылы ОТӨ-ден сатып алынған ДЗ, МБ-дың 78% (80,99 млрд. теңгеге) ұзақ мерзімді шарттар арқылы сатып алынды.

**Сурет. АТХ топтары бөлінісінде атауларды ОТӨ-дің қамтуы**

2023 жылдың бірінші жартыжылдығында (жөнелту фактісі + АД қамтамасыз ету) АТХ топтары (оның ішінде МБ) бөлінісінде ОТӨ қамтуын талдау келесіні көрсетті:

ОТӨ-дің 50%-дан астамы 5 топта қамтылған:

- **медициналық бұйымдар**: 613 атаулардан 598-і - Қазақстан өндірісі;

- **жүрек-тамыр жүйесіне әсер ететін құралдар**: 82 атаулардан 49-ы – Қазақстан өндірісі;

**- сезім органдарына әсер ететін құралдар**: 9 атаулардан 5-і – Қазақстан өндірісі;

- **тірек-қимыл аппаратына әсер ететін құралдар**: 38 атаулардан 19-ы Қазақстан өндірісі;

- **дерматологиялық құралдар**: 16 атаулардан 8-і Қазақстан өндірісі.

ОТӨ-дің 15 тобының 12-сінде сатып алынатын ДЗ атауларының 30% - дан астамы БД тізбесі бойынша жүргізіледі.

Осылайша, ҚР Президенті мен ҚР Үкіметінің тапсырмасын іске асыру үшін ОТӨ-дің 50% қамтуға сапалы қол жеткізу үшін ОТӨ-дің ДЗ атауларының үлесінен 30%-дан кем 3 топтан тұратын ДЗ-ды оқшаулау туралы мәселені қарастыру қажет.

Елдегі фармацевтикалық өндірістің қазіргі жағдайын жеткілікті деп санауға болмайды: оның көлемі елдің дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарға деген қажеттілігінің 24%-н ғана қамтамасыз етеді.

Бұл ретте, Қазақстан Республикасы дәрілік заттарды өндіруге арналған технологиялар мен компоненттерге, сондай-ақ фармацевтикалық препараттар мен субстанциялардың кең ауқымына қатысты импортқа тәуелді болып қала береді.

Бүгінгі күні **35 отандық тауар өндірушілермен** 640 дәрілік заттар мен 3 768 медициналық бұйымдардың атауларын жеткізуге жасалған **95 ұзақ мерзімді шарт** қолданыста, оның ішінде 44 ұзақ мерзімді шарт ДЗ-ға және 51 ұзақ мерзімді шарт МБ-ға жасалған.

ҰМШ шеңберіндегі ОТӨ-дің портфелінің 59,37%-ы таблетка түріндегі дәрі-дәрмектерден тұрады, инъекциялық шығару формалары тек 38,75%-ды құрайды.

ҰМШ бойынша МБ-дың номенклатурасының 60,99%-ы эндопротездеуге арналған МБ-дан тұрады. Диагностикада қолданылатын медициналық бұйымдар тек 25,18%-ды құрайды.

ҰМШ бойынша ОТӨ-дің ағымдағы портфелі денсаулық сақтаудың нақты қажеттілігінен емес, әлеуетті өнім берушілердің ұсыныстарынан қалыптастырылған.

# **3.2. Бірыңғай дистрибьютор деңгейінде медициналық техниканы сатып алуды орталықтандыру**

Қазақстан Республикасының Президенті Қ-Ж. Тоқаевтың 2022 жылғы 8 ақпандағы Қазақстан Республикасы Үкіметінің кеңейтілген отырысында берген тапсырмасына сәйкес, қазіргі уақытта ҚР Денсаулық сақтау Министрлігінің «СҚ-Фармация» ЖШС-мен бірлесіп Бірыңғай дистрибьютор базасында медициналық техниканы сатып алуды орталықтандыру бойынша белсенді жұмысы жүргізілуде.

«СҚ-Фармация» ЖШС базасында медициналық техниканы орталықтандырылған сатып алуды екі кезеңде жүзеге асыру жоспарлануда.

I кезең – 2022 жыл – медициналық техниканы сатып алуды орталықтандыру (пилоттық жоба);

II кезең – 2023 жылдан бастап - оқшаулау/келісімшарттық өндіріс, медициналық техниканың өмірлік циклінің келісімшарттары талаптарында ұзақ мерзімді шарттар жасасу.

«СҚ-Фармация» ЖШС базасында медициналық техниканы орталықтандырылған сатып алу шеңберінде 2023 жылы 67,5 млрд. теңге сомаға 559 бірлік медициналық техниканы сатып алуға 27 тендер жарияланды.

2023 жылға арналған сатып алулардың қорытындысы бойынша Бірыңғай дистрибьютор медициналық техниканың 525 бірлігін сатып алды: медициналық техниканы сатып алуға бөлінген сома 63,9 млрд.теңгені құрады, аукцион қорытындысы бойынша сатып алу сомасы 59,6 млрд.теңгені құрады, үнемдеу 4,3 млрд.теңгені құрады - 6,8 % оның бағаны төмендету жөніндегі келіссөздер аясында - 41,4 млрд. теңге.

Медициналық техниканы сатып алу 3,5 млрд. теңге бөлінген сомаға 34 бірлік бойынша жүргізілген жоқ, оның ішінде:

- медициналық техниканың 1 бірлігі тендерден алынды (өнім беруші өтеусіз негізде ұсынды);

- медициналық техниканың 33 бірлігі бойынша сатып алу бәсекелесті ортаның болмауына және тапсырыс берушілердің өтінімдерді кеш мерзімде беруіне байланысты өтпеді.

2023 жылдың желтоқсанындағы жағдай бойынша медициналық техниканың 37 бірлігі Астана қ. Қарағанды облысына, Алматы облысына, Абай облысына, Атырау облысына, Қостанай облысына, Жетісу облысына, «Ұлттық нейрохирургия орталығы» АҚ жеткізілді.

# **3.3. Бірыңғай дистрибьюторды қайта жүктеу бағдарламасы**

Бірыңғай дистрибьюторды дамыту стратегиясы ТМККК және МӘМС шеңберінде дәрілік қамтамасыз етудің қолжетімділігі мен уақтылығын қамтамасыз етуге, бірыңғай дистрибуция жүйесінің толық салалық циклін қамтамасыз етуге және «СҚ-Фармация» ЖШС-нің бизнес-мүмкіндіктерінің әлеуетін дамытуға, сондай-ақ «СҚ-Фармация» ЖШС-нің кадрлық әлеуетін дамытуға және қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізуге бағытталған.

Алайда, ТМККК және МӘМС шеңберінде жоспарлы дәрілік қамтамасыз етуге бейімделген бірыңғай дистрибуция жүйесі дәрілік қамтамасыз етудің сұранысы мен мерзімдерінің күрт өзгеруіне жедел ден қоюға дайын болмады.

Осыған байланысты, стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу және операциялық икемділікті көрсету құралдарын серпінді үдету мақсатында, 2020 жылғы 18 тамызда Басқарма Төрағасының бұйрығымен СҚ-фармацияны Қайта жүктеу бағдарламасы шеңберінде Бірыңғай дистрибьюторды дамытудың басым бағыттарын жетілдіру жөніндегі жобалау топтары құрылған кезде басталған. Осы бастама аясында Бірыңғай дистрибьютор келесі бағыттар бойынша жұмыс жүргізді:

# **3.3.1. Сатып алу рәсімдерін жетілдіру.**

Сатып алу рәсімдерінің ашықтығын қамтамасыз ету, сыбайлас жемқорлық тәуекелдерін митигациялау, еңбек шығындарын оңтайландыру, қағаз құжат айналымын азайту, адам қателіктері факторы болдырмау және ашық есептілікті қамтамасыз ету мақсатында Бірыңғай дистрибьютор келесі ұсыныстарға бастамашылық жасады:

Веб-портал (fms.ecc.kz) арқылы дәрілік заттар және (немесе) медициналық бұйымдар өндірісін қағаз форматтан электрондық форматқа құруға және (немесе) жаңғыртуға ниеті бар ОТӨ-лер арасында ұзақ мерзімді жеткізу шарттарын жасасуға Конкурсты ауыстыру бойынша жұмыс жүргізілді.

«Электрондық қаржы орталығы» АҚ-мен ОТӨ-мен тиісті қаржы жылына жеткізудің ұзақ мерзімді шарттары бойынша ДЗ мен МБ сатып алуды «Бір көзден» жүзеге асыру тәсілін пысықтау бөлігінде «Сатып алу» модулін өзгерту және әлеуетті өнім берушілер тарапынан ұсынылатын құжаттаманыңс санын азайту бөлігінде қызметтерді мемлекеттік сатып алу туралы шарттар жасалды. Осы жұмыстар шеңберінде ұзақ мерзімді шарттарға әрбір қаржы жылына қосымша келісімдер жасасу мүмкіндігін жасау бөлігінде «Шарттар» модулі де өзгертілді.

Сонымен қатар, Мемлекет басшысының 2022 жылғы 08 ақпандағы Үкіметтің кеңейтілген отырысында берген тапсырмасына сәйкес **«СҚ-Фармация» ЖШС базасында медициналық техниканы орталықтандырылған сатып алуға көшуге** вектор берілді.

Осы тапсырманы орындау аясында Бірыңғай дистрибьютор **НҚА тиісті өзгерістер енгізді,** сонымен қатар БФАЖ-да арнайы модульді құру және ҚР ҚМ «Электрондық қаржы орталығы» АҚ (бұдан әрі – «ЭҚО» АҚ) сатып алу веб-порталымен интеграциялау жолымен **медициналық техниканы сатып алу процесі автоматтандырылды**.

ҚР өңірлеріндегі пациенттердің медициналық техникамен сапалы жарақтандыруға тең қолжетімділігін қамтамасыз ету мақсатында Бірыңғай дистрибьютор негізгі құралдардың амортизация нормаларына сәйкес жоспарлы есептен шығаруды ескере отырып, **денсаулық сақтау ұйымдарын жарақтандырудың ең төменгі стандарттарына сәйкес МТ жарақтандыру бағдарламасын 5 жылға қалыптастыруды** ұсынды.

Қазіргі уақытта бұл жарақтандыру бағдарламасы ҚР ДСМ мақұлдады және «Денсаулық сақтау инфрақұрылымын дамытудың 2024 – 2030 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің (ашық НҚА жобасында орналасқан) қаулысының жобасына енгізілді.

Сонымен қатар, есепке алу жүйесін және медициналық техниканың паркін тиімді басқару мақсатында медқұралдарды сервистік қолдау бөлігінде **«Медициналық техниканы басқару жүйесі» АЖ (бұдан әрі - МТБЖ)** қызметін пысықтау қолға алынды.

Сондай-ақ, Бірыңғай дистрибьютор отандық өндірушілерді қолдау және бюджеттік шығыстарды айтарлықтай оңтайландыруға және оның ақаулығы себебінен қарапайым техниканы қысқартуға мүмкіндік беретін медициналық ұйымдарды жарақтандырудың баламалы тетігін құру мақсатында **отандық өндірістің** **медициналық техникасын сатып алуды лизингтік қаржыландыру бағдарламасын енгізуге** бастамашылық жасады.

Денсаулық сақтау ұйымдарын материалдық-техникалық жарақтандыруды жаңарту мәселелерін шешу мақсатында «СК-Фармация» ЖШС **медициналық жабдықты ұзақ мерзімді жалға беруді** енгізуді ұсынды, бұл денсаулық сақтау ұйымдарына қаржылық тәуекелдерді төмендетуге мүмкіндік береді, бұдан басқа медициналық техникамен жарақтандыруға жұмсалатын қаражатты үнемдеуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, қызметтердің толық спектрін орындауға мүмкіндік береді.

# **3.3.2. Отандық тауар өндірушілерді және кәсіпкерлік бастаманы қолдау және BigPharma бағдарламасын дамыту.**

Дәрілік заттар айналымы саласындағы нормативтік-құқықтық актілерге өзгерістер мен толықтырулар енгізу бойынша жұмыс жүргізілді:

- ДЗ және МБ-дың өндірісін құруға және (немесе) жаңғыртуға ниеті бар **әлеуетті өнім берушілердің өтініміне бағалау критерийлері қайта қаралды**;

- BigPharma өтініштерін ескере отырып, келісімшарттық өндірістің тапсырыс берушілерімен **ұзақ мерзімді шарттар жасасу тетігі жетілдірілді;**

- Қазақстан аумағында **өндірістерді оқшаулау деңгейінің өсуіне** және фармацевтика өнеркәсібінде қосылған құн тізбегін құруға ықпал ететін **шаралар әзірленді**.

Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың 2021 жылғы 1 қыркүйектегі Қазақстан халқына Жолдауында берілген тапсырмасын іске асыру шеңберінде отандық өндірушілермен оффтейк-келісімшарттардың көлемі мен номенклатурасын кеңейту, сондай-ақ қолда бар 17%-дан 50%-ға дейін отандық өндірістің дәрілік заттары мен медициналық бұйымдарының үлесін жеткізу бөлігінде Бірыңғай дистрибьютор бірқатар жобаларға бастамашылық жасады.

**Қазақстан Республикасына технологиялардың трансфертін қамтамасыз ету, пациенттердің инновациялық дәрілік заттар мен емдеу әдістеріне қолжетімділігін қамтамасыз ету**, сондай-ақ елдің **кадрлық және ғылыми әлеуетін арттыру мақсатында** Бірыңғай дистрибьютор ЕАЭО және Орталық Азия елдеріне одан әрі экспорттай отырып, инновациялық препараттарды өндіру жобалары бойынша бірқатар BigPharma компанияларымен жұмыс жүргізеді. Еліміздің аумағында инновациялық препараттарды жергіліктендіру тетігін жетілдіру бөлігінде тиісті НҚА-ға бірқатар өзгерістер мен толықтырулар енгізілді.

Осы жұмыстың қорытындысы бойынша бүгінгі күні Министрлік F. Hoffmann-La Roche Ltd, Novo Nordisk және AstraZeneca UK Ltd, «Байер КАЗ» ЖШС, «Джонсон & Джонсон» ЖШҚ, «Химфарм» АҚ және «Биокад» АҚ сияқты жаһандық фармакомпаниялармен ынтымақтастық туралы негіздемелік келісімдер жасасты.

Мемлекет басшысының АҚШ-қа сапары аясында Pfizer компаниясы мен Қазақинвест арасында Бірыңғай дистрибьютордың пысықтау қорытындысы бойынша балалар мен ересектерді пневмококк инфекциясынан қорғау үшін Қазақстанда вакцина өндірісін оқшаулау туралы келісімге қол қойылды.

Барлық жасалған меморандумдардың мәні ең алдымен **Қазақстанда инновациялық молекулаларды оқшаулау, ғылыми-медициналық және білім беру жобаларын дамыту, сондай-ақ көп орталықты клиникалық зерттеулер жүргізу** болып табылады.

2023 жылғы 17 қарашада алғашқы бастамалардың іске асырылуы басталды - Қазақстандық Жаһандық Инвестициялық Дөңгелек үстел алаңында Бірыңғай дистрибьютор **«Pfizer Export B.V.» американдық транс-ұлттық компаниясымен және «Roche Holding» швейцариялық фармацевтикалық алыбымен түпнұсқа патенттелген дәрілік заттардың келісімшарттық өндірісінің тапсырыс берушілерімен алғашқы ұзақ мерзімді шарттарға қол қойды**.

Қазіргі уақытта геосаясат Ресей мен Украина нарықтарынан бірқатар **клиникалық зерттеулердің** кетуіне себеп болды. Біз олардың бір бөлігін елімізге көшіру бойынша нақты позицияны ұстанамыз, осыған байланысты **осы бағытты дамыту үшін нормативтік кедергілерді төмендету бойынша жұмыстар жүргізілуде.**

Бүгінгі таңда **Қазақстан неміс Байер компаниясының 16 елдерде жүргізетін ең ірі клиникалық зерттеуіне енгізілген**.

Мемлекет басшысы алға қойған мақсаттарды табысты іске асыру үшін **отандық фармацевтика саласын дамыту үшін қолайлы инфрақұрылым құру** қажеттілігі туындайды, осыған байланысты Бірыңғай дистрибьютор елде медициналық-фармацевтикалық кластерлер құру туралы бастама көтерді.

Бірыңғай дистрибьютор Оңтүстік Кореяның Денсаулық сақтау Индустриясын Дамыту Институтының көмегімен Қазақстан мен Оңтүстік Корея арасында медициналық-фармацевтикалық кластерлерді құру және әзірлеу шеңберінде ынтымақтастық мәселелері бойынша ірі кореялық фармацевтикалық кластерлермен дөңгелек үстел өткізді.

2022 жылғы 27-30 маусымда қазақстандық делегация Оңтүстік Кореяның медициналық-фармацевтикалық кластерлерінің және медициналық техника өндірісінің жобаларын пысықтау және жұмысын зерделеу үшін жұмыс сапарымен Оңтүстік Кореяға барды.

Сапар барысында қазақстандық делегация Сонгдо мен Технодолин Вончжудың ірі корей медициналық-фармацевтикалық кластерлеріне барды. Осы жұмыстың қорытындысы бойынша ҚР ДСМ-нің тиісті бұйрығы күшіне енді және қазір **Астана, Ақтөбе және Шымкент қалаларында кластерлік бастаманы іске асыру бойынша жұмыс жүргізілуде**.

Халықаралық тәжірибе көрсетіп отырғандай, фармацевтикалық кластерлерді дамыту үшін **отандық ғылыми-зерттеу институттарын,** **R&D типті ірі медициналық жоғары оқу орындарының ғылыми зертханаларын тарту**, сондай-ақ оларды еркін экономикалық және индустриялық аймақтарға орналастыру үлкен ынталандыру болады. Бүгінгі таңда Шымкент қаласында медициналық-фармацевтикалық кластерді құру аясында "Химфарм" АҚ отандық өндірушісінің базасында заманауи **R&D орталығы** құрылуда.

Осылайша, салада мынандай проблемалар:

МБ-дың атауларының 85%-дан астамы ҰМШ шеңберінде жасалған;

95 ҰМШ-дан тек 29 ҰМШ жүзеге асырылды;

Қазақстанның ғылыми қоғамдастығының өндірушілермен өзара іс-қимылының болмауы;

Фармацевтика саласындағы ғылыми-зерттеу, білім беру әлеуетінің, сондай-ақ оларды қаржыландыруының төмен деңгейі;

Субстанциялар мен ерекше препараттар өндірісінің болмауы;

ОТӨ-дің портфелі төмен рентабельді генеритикалық препараттармен ұсынылған.

**Осыған байланысты «СК-Фармация» ЖШС ұзақ мерзімді шарттар бойынша мемлекеттік саясатты жетілдіру үшін бірқатар шаралар ұсынды**, атап айтқанда:

- **ҰМШ ағымдағы портфелін ревизиялау және диагностика жасау**: *Клиникалық хаттамалар бойынша қажеттілікті ОТӨ қамтуын айқындау үшін ҰҒДСДО тарапынан ҰМШ бойынша алынған барлық позицияларды талдау.*

- **фармацевтикалық нарықтың дамуын болжау**: *ДЗ, МБ тұтынудың 10 жылдық болжамдары негізінде Қазақстанның фармацевтикалық нарығын дамыту стратегиясын әзірлеу*.

- **ДЗ, МБ номенклатурасын қалыптастыру бойынша тәсілдерді өзгерту**: *ҚР-дағы сырқаттанушылықтың орта мерзімді болжамын және ДЗ мен МБ-ны тұтынуды ескере отырып, ҰҒДСДО деңгейінде ОТӨ ҰМШ жасау үшін ДЗ мен МБ номенклатурасын әзірлеу және бекіту.*

- **Қазақстанда өндіілетін ДЗ,МБ сапасы мен қауіпсіздігі:** *фарм.инспектораттың жұмысын белсендіру, ОТӨ жеткізілетін ДЗ, МБ қауіпсіздігі үшін жауапкершілігін күшейту, «Сертификат СТ-KZ» құралын қайта жүктеу.*

- **Қазақстан аумағында биотехнологияны дамыту**: *Жоғары технологиялық, қымбат тұратын препараттар өндірісін дамытуға бағытталған фармацевтика өнеркәсібін дамыту жөніндегі мемлекеттің саясатын қалыптастыру.*

**Ұсынылып отырған шараларды іске асыру Қазақстан аумағында өндірістерді жергіліктендіру деңгейінің өсуіне, фармацевтика өнеркәсібінде қосылған құн тізбегін құруға ықпал етеді, отандық өнімнің сапасын арттыруды, технологиялар трансферті мен жаңа әзірлемелерді ескере отырып, оның ассортиментін кеңейтуді және нысаналы индикаторға ОТӨ үлесінің 50% - на дейін қол жеткізуді қамтамасыз етеді.**

# **3.3.3. Халықаралық ынтымақтастық.**

Астана қаласында фармацевтика саласын дамыту мәселелерінде бірлескен тәсілдер мен шешімдерді әзірлеу үшін 2021 жылдан бастап жыл сайын сала өкілдері мен барлық қатысы бар компаниялар, институттар үшін диалог алаңы болып табылатын «Global Pharm» және «MedTech» Халықаралық фармацевтикалық форумы өтеді.

Форумдар шеңберінде Бірыңғай дистрибьютор Қазақстан Республикасы Үкіметінің және G2B өкілдерінің ҚР Денсаулық сақтау Министрлігімен және оның ведомстволық бағынысты ұйымдарымен дөңгелек үстелдер ұйымдастырады. Форумдар гибридті форматта өтеді, бұл ретте үш жыл бойы әлемнің 20-дан астам елінен делегаттар қатысуға мәлімдейді, тіркелген офлайн қатысушылар саны 200 адамға жетеді, онлайн режимінде - 5000-ға дейін қаралады.

Сондай-ақ, Бірыңғай дистрибьютор тұрақты негізде сала өкілдерімен, дипломатиялық миссиялармен және шет мемлекеттердің реттеуші органдарымен кездесулер мен іскерлік сапарлар өткізеді. Сонымен, жұмыс кезеңінде Еуропалық Одақ елдерінің елшіліктерімен, Қытаймен, Оңтүстік Кореямен, Франциямен, БАӘ, Үндістанмен, Иран Ислам Республикасымен және т. б. табысты ынтымақтастық орнатылды.

# **3.3.4. Жедел логистиканы жетілдіру.**

Бірыңғай дистрибьютордың тиімді логистикалық жүйесі шамамен 5,5 млн. пациентті бірдей сапалы және сұранысқа ие препараттармен тең бағамен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Біздің логистика жүйеміз Астана, Алматы, Ақтөбе және Шымкент қалаларындағы 4 ірі хабтан өңірлердегі жедел қоймаларға бөлінетіндей етіп құрылған. Бұл дәрі-дәрмектерді тасымалдау қашықтығын төрт есе қысқартуға, тиімділік пен уақтылықты арттыруға мүмкіндік берді. Бірақ, ең бастысы, форс-мажор жағдайында логистикалық компаниялардың кез-келгені екіншісін алмастыра алады, бұл жеткізілімнің бұзылу қаупін азайтады.

Бүгінгі күні жеткізудің әрбір буынының үздіксіз жұмысы бөлігінде логистиканың тиімділігін арттыру мақсатында СҚ-Фармация логистикасы жүйесі дәрі-дәрмектерді жеткізудің жаңа алгоритміне көшті, бұл жоспарлы рейстер санын 1,7 есеге ұлғайтуға, жеткізу мерзімін қысқартуға (2 аптадан 1 аптаға дейін) және дәрі-дәрмектерді жеткізудің бүкіл тізбегінің жедел жұмысын қамтамасыз етуге мүмкіндік берді, атап айтқанда: тауарды Хабтан өңірлерге Cross-docking қағидаты бойынша бөлу; қойманың жұмысы 24/7 қамтамасыз етілді; жеткізушіден МҰ-ға дейінгі «Суық тізбекті» бақылау; ДЗ және МБ-ды қабылдауды жеделдету үшін қойма қызметкерлерінің саны артты. Сондай-ақ препараттарды жеткізуді жеделдету үшін авиакомпаниялармен (Scat, Air Astana, Qazaq Air) уағдаластыққа қол жеткізілді.

Бірыңғай дистрибьютор гуманитарлық жүктерді бөлу бойынша алдын ала ақпараттандыру моделін әзірледі, оған сәйкес елге жіберілетін гуманитарлық жүк бойынша құжаттар алдын ала жіберіледі. Гуманитарлық көмекті жедел алу және бөлу үшін барлық рәсімдер барлық тартылған құрылымдардың (ҚР ДСМ, ҚР СІМ, кеден қызметі, авиакөлік компаниялары, әуежайлар мен әкімдіктер) өзара іс-қимылының арқасында барынша жеделдетіледі.

Гуманитарлық жүкті бөлудің бұл моделі оны алған сәттен бастап келесі күні ҚР ДСМ таратуына сәйкес тасымалдау және кейіннен медициналық ұйымдарға жөнелту басталады.

Дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді цифрландыру және Бірыңғай дистрибьютордың АТ-инфрақұрылымын жетілдіру мақсатында медициналық ұйымдар деңгейінде қалдықтарды шоғырландыру, медициналық ұйымдардың ДЗ және МБ жоспарлау процестерін жетілдіру және автоматтандыру, сондай-ақ сатып алу рәсімдерін толық автоматтандыру бойынша жұмыс жүргізілуде. Қазіргі уақытта ҚР ДСМ 14 медициналық ұйымдарда қалдықтарын орталықтандырылған есепке алу бөлігінде пилоттық жоба жүргізілуде.

2021 жылдың шілдесінде «СҚ-Фармация» ЖШС-нің қатысуымен вакциналардың суық тізбегін цифрландыру бойынша пилоттық жоба аяқталды.

Процесс суық тізбекті сақтай отырып, соңғы тұтынушыға вакциналардың қозғалысын тиімді бақылауды қамтамасыз етеді. Бұл әр қаптаманы тасымалдау кезінде орналасқан жері мен тиесілігін және температура режимін бақылауға мүмкіндік береді.

Қазіргі уақытта СК-Фармацияның жеке логистикалық инфрақұрылымын құру мәселесі пысықталуда, ол келесілерді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді:

- Жаңа жұмыс аймақтары бар оңтайлы заманауи инфрақұрылымды құру;

- Қорларды жоспарлау және басқару тетіктерінің қолжетімділігі (IT-шешімдер);

- Логистикалық желіні басқарудың жоғары жылдамдылығы және икемділігі;

- Тікелей келісімшарттар мен қызметтің жаңа бағыттарының үлесін ұлғайту (бөлшек сауда);

- Материалдық резерв пен төмендетілмейтін стратегиялық қор үшін айтарлықтай қорларды сақтау;

- ҚР-ның жұмылдыру резервінің ДЗ мен МБ-ды сақтау және жаңарту мүмкіндігі бар бірыңғай логистикалық кешен/цикл.

**Қоймаларды құрылысы халықаралық стандарттарға, оның ішінде жұмылдыру резервіне сәйкес ДЗ мен МБ сақтаудың тиісті жағдайларын жасауға, қажетті алаңдар мен сақтау жағдайларын алуға, логистикаға шығындарды қысқартуға және халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді жақсартуға мүмкіндік береді.**

# **3.4. Қаржылық көрсеткіштер**

Бірыңғай дистрибьютор ҚР фармацевтика саласының тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында құрылған және негізгі мақсат ретінде кіріс алу болып табылмайды. ҚР-ның ДСМ Жалғыз қатысушы ретінде «СҚ-Фармация» ЖШС-не қатысу үлесінің 100% иелену және пайдалану құқығын жүзеге асырады және мемлекет мүддесін білдіреді. Бұл ретте қызметтен түсетін табыс заңнамаға, «СҚ-Фармация» ЖШС-нің Жарғысына және Жалғыз қатысушының шешімдеріне сәйкес бөлінеді.

«СҚ-Фармация» ЖШС қызметін регрессивті шкала бойынша сараланған пайызбен уәкілетті орган белгілеген Бірыңғай дистрибьютордың үстеме бағасы есебінен жүзеге асырады.

Бірыңғай дистрибьютордың меншікті қаражаты жарғылық капиталдан, ДЗ және МБ-ды сатудан түскен пайдадан және ҚР-ның заңнамасында тыйым салынбаған өзге де түсімдерден құралады және тұрады. Республикалық бюджет қаражаты есебінен қалыптастырылған жарғылық капитал 700 млн. теңгені құрайды.

2019-2022 жылдар кезеңінде «СҚ-Фармация» ЖШС кірісінің жалпы сомасының орта есеппен 13%-ға өсуі және шығыс бөлігінің тиісінше 7%-ға ұлғаюы байқалады. 2021 жылы көрсеткіштердің күрт өсуі КВИ-ге қарсы күрес шеңберінде (вакциналар және бөлшек сегмент үшін сатып алу) ДЗ және МБ-ды сатып алуына байланысты болды.

**Кесте. Қаржы қызметінің нәтижелері (кірістер), млрд. теңге**

| **Қаржылық қызметтің көрсеткіші** | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023\*** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ДЗ және МБ-ды сатудан түскен табыс | 203,20 | 272,0 | 438,8 | 400,9 | 301,3 |
| Қаржылық кіріс | 0,8 | 2,4 | 1,8 | 1,9 | 5,1 |
| Басқа кірістер | 1,8 | 2,4 | 15,2 | 8,4 | 7,9 |

*Ескерту \* - 2023 жылға арналған ННК-н орындау фактісі 2023 жылғы қарашаның қорытындылары бойынша алдын ала сипатта болады. ННК-де бекітілген нәтижелері аудиторлық есептіліктің қорытындылары бойынша жарияланады (2024 жылғы мамырдағы жоспарлы аудит).*

**Кесте. Қаржы қызметінің нәтижелері (шығыстар), млрд. теңге**

| **Қаржылық қызметтің көрсеткіші** | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023\*** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сатылған өнімнің өзіндік құны | 189,3 | 255,9 | 418,1 | 383,7 | 288,6 |
| Жалпы әкімшілік шығыстар | 1,8 | 1,1 | 1,4 | 1,9 | 1,6 |
| Негізгі қызмет түрінің басқа шығындары (тасымалдау, бағамдық айырмашылық) | 6,3 | 7,8 | 24,4 | 15,2 | 14,1 |

*Ескерту \* - 2023 жылға арналған ННК-н орындау фактісі 2023 жылғы қарашаның қорытындылары бойынша алдын ала сипатта болады. ННК-де бекітілген нәтижелері аудиторлық есептіліктің қорытындылары бойынша жарияланады (2024 жылғы мамырдағы жоспарлы аудит).*

 Айта кету керек, өткен жылдардағы борыштарды ескере отырып, дебиторлық берешек сомасы 2023 жылдың ағымдағы сәтіндегі жағдай бойынша 37,3 млрд. теңгені құрайды. Медициналық ұйымдардың Бірыңғай дистрибьютор алдындағы міндеттемелерін төлеу мерзімдерін бұзу тұрақты сипатқа ие, ал созылмалы төлемеу аясында Бірыңғай дистрибьютор жылдан жылға кредиторлық берешектің ұлғаюына тап болады, бұл кассалық алшақтыққа әкеледі.

**Кесте. Дебиторлық және кредиторлық берешек, млрд. теңге**

| **Қаржылық қызметтің көрсеткіші** | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023\*** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дебиторлық берешек, теңге | 17,7 | 27,4 | 31,2 | 39,8 | 37,3 |
| Кредиторлық берешек, теңге | 47,7 | 70,4 | 60,6 | 73,1 | 87,3 |

*Ескерту \* - 2023 жылға арналған ННК-н орындау фактісі 2023 жылғы қарашаның қорытындылары бойынша алдын ала сипатта болады. ННК-де бекітілген нәтижелері аудиторлық есептіліктің қорытындылары бойынша жарияланады (2024 жылғы мамырдағы жоспарлы аудит).*

«СҚ-Фармация» ЖШС «Шаруашылық жүргізу құқығындағы мемлекеттік кәсіпорындар мен акцияларының (үлестерінің) бақылау пакеті мемлекетке тиесілі ұйымдарды, қаржылық қызметтерді сатып алудың кейбір мәселелері туралы» ҚР Үкіметінің 2004 жылғы 14 қыркүйектегі № 960 қаулысына, «СҚ-Фармация» ЖШС Бақылау кеңесі бекіткен УБА-ны басқару Қағидаларына сәйкес уақытша бос ақшаны басқаруды жүзеге асырады. Уақытша бос ақшаны басқарудың мақсаты кірістілік деңгейі қабылданатын тәуекел деңгейіне сәйкес келген кезде уақытша бос ақшаның сақталуын қамтамасыз ету, «СҚ-Фармация» ЖШС өтімділігінің қажетті коэффициентін қолдау үшін оларды ішкі қаржы нарығындағы қаржы құралдарына орналастыру болып табылады.

**Кесте. ЕДБ шоттары бойынша сыйақы динамикасы, млн. теңге**

| **Көрсеткіштер/ Кезеңдер** | **2016 г** | **2017 г** | **2018 г** | **2019 г** | **2020 г** | **2021 г** | **2022 г** | **1 пг. 2022 г** | **1 пг. 2023 г** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сыйақылар бойынша кірістер | 4 779 | 2 439 | 1 229 | 793 | 2 373 | 1 752 | 1 902 | 1 042 | 3 590 |
| УБА-ның орташа жылдық қалдығы | 33 886 | 32 612 | 18 431 | 11 925 | 29 142 | 22 486 | 17 075 | 19 405 | 46 273 |
| Сыйақы бойынша орташа жылдық мөлшерлеме | 14,10% | 7,48% | 6,67% | 6,65% | 8,14% | 7,80% | 11,14% | 5,37% | 7,76% |

Алдын ала деректер бойынша 2023 жылдың 1-жартыжылдығында сыйақы түріндегі табыс 3 590,0 млн. теңгені құрады, өткен жылдың ұқсас кезеңінде - 1 042,0 млн. теңге, өсім 3,4 есе құрады. Қаржылық табыстың ұлғаюының себебі ЕДБ-тегі депозиттік шоттарда орналастырылатын уақытша бос ақша қаражатының көлемінің ұлғаюы болып табылады.

Төлем қабілеттілігі коэффициенті ұйымның ақша қаражаттарының төленуін тек ақша қаражаттарының түсуі немесе жылдың басындағы қалдық және талданатын кезеңдегі ақша қаражаттарының түсуі есебінен қамтамасыз ету мүмкіндігін бағалауға мүмкіндік береді.

**Кесте. Ақша ағындары мөлшерінің арақатынасының коэффициенті, теңгемен**

| **Кезең** | **ПДП** | **ОДП** | **Тқк1 = Пдп/Одп** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2017 жыл | 142 626 822 716,55 | 131 855 491 278,33 | 1,08 |
| 2018 жыл | 166 787 219 062,99 | 178 997 616 861,42 | 0,93 |
| 2019 жыл | 197 149 160 066,07 | 181 370 453 811,16 | 1,09 |
| 2020 жыл | 261 769 122 773,82 | 260 474 384 829,51 | 1,00 |
| 2021 жыл | 444 027 455 944,84 | 436 072 142 463,75 | 1,02 |
| 2022 жыл | 398 633 076 199,38 | 376 157 049 381,22 | 1,06 |
| *Оның ішінде 2022 жылғы 1- жартыжылдық*  | *164 297 478 578,91* | *170 900 156 576,49* | *0,96* |
| **2023 жылғы** **1-жартыжылдық** | **212 370 042 334,43** | **192 559 168 298,73** | 1,10 |

2023 жылдың бірінші жартыжылдығында төлем қабілеттілігі коэффициенті 1,10 құрады (ДЗ және МБ-ды сатудан түскен оң және теріс ақша ағындарының арақатынасы), бұл нормативтік көрсеткіштен жоғары және **«СҚ-Фармация» ЖШС-нің ақшалай қаражат түсімдері есебінен өзінің ағымдағы төлемдерін жүзеге асыру қабілетін көрсетті**.

# **3.5. Байланыс арнасын қалыптастыру**

«СҚ-Фармация» ЖШС ашықтық пен ақиқаттық мәселелеріне ерекше назар аударады. «СҚ-Фармация» ЖШС қызметінің ашықтығы мен ақиқаттығын қамтамасыз ету арқылы қазақстандықтардың сеніміне ие болу – бұл міндет компанияның алдына қойылды. «СҚ-Фармация» ЖШС қызметінің жұртшылық алдында ашықтық пен ақиқаттық деңгейін серпінді арттыру компаниядағы барлық бизнес-процестерді жаңғыртудың сапалы белгісі болып табылады. Ол үшін дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің қоғамдық маңызы бар мәселелері бойынша азаматтық қоғаммен өзара іс-қимылды жақсарту мақсатында ақпараттық-түсіндіру жұмыстары жүргізіледі.

 «СҚ-Фармация» ЖШС-де Қоғамдық жұмыс тобы құрылды, оның құрамына азаматтық қоғам мен бизнес-қоғамдастық өкілдері, Парламент депутаттары және салалық сарапшылар кірді. Жұмыс тобы дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің қоғамдық маңызы бар мәселелері бойынша азаматтық қоғаммен өзара іс-қимылды жақсарту мақсатында құрылған. Жұмыс тобының отырыстары барысында көтерілетін барлық мәселелер «Проблемалық мәселелер кітабына» енгізіледі және олар шешу және жақсарту үшін қаралады. Сонымен қатар, қоғамдық жұмыс тобының отырыстарында ұсыныстар мен өтініштер үшін кері байланыс бөлімі құрылды.

«СҚ-Фармация» ЖШС-нің ресми сайтында «Халықтық бақылау» бөлімі құрылды, қоғамды қызықтыратын мәселелер бойынша ақпарат – гуманитарлық көмек, сатып алудың ашықтығы, медициналық ұйымдарға дәрі-дәрмектердің түсуі, есептілік және кері байланыс арналары.

Бұдан басқа, қалалық және ұялы телефондар үшін қолжетімді 1439 қысқа нөмірі бойынша дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету мәселелері жөніндегі Байланыс орталығы жұмыс істейді.

Жұртшылықпен, пациенттік ұйымдармен, дәрігерлік қауымдастықтармен белсенді өзара іс-қимыл жүргізіледі.

«СҚ-Фармация» ЖШС сыбайлас жемқорлықтың алдын алуға ықпал ете отырып, Сыбайлас жемқорлыққа қарсы қызметпен тығыз қарым-қатынас жасайды, сондай-ақ оның алдын алу бойынша тұрақты негізде жұмыс жүргізеді. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл агенттігімен бірлесіп негізгі бағыттар бойынша жұмыс құрылды. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы саясат пен Іскерлік әдеп кодексі әзірленді, комплаенс-офицер лауазымы енгізілді, тұрақты негізде сыбайлас жемқорлық тәуекелдеріне ішкі талдау жүргізіледі.

Жұртшылықпен өзара іс-қимылды жақсарту мақсатында кері байланыс арналары құрылды. Бұл - 1439 нөмірі бойынша «Сенім телефоны», сондай-ақ ресми интернет-ресурстағы «Құқық бұзушылық туралы хабарлау» қойындысы және құпия ақпараттандыру арнасы - senim@sk-pharmacy.kz. электрондық поштасы.

Әлеуметтік желілерде «СҚ-Фармация» ЖШС-нің ресми аккаунттарын жүргізудің және олар арқылы халықпен өзара іс-қимылдың дұрыс құрылған саясаты компанияны заманауи, ашық және әділдік ұйым ретінде көрсетуге мүмкіндік берді. Халықтың сұрақтарына, сұраныстары мен шағымдарына тұрақты қатысу және жедел ден қою, толық жауаптарды жылдам ұсыну «СҚ-Фармация» ЖШС-нің қабылдауын өзгертуге мүмкіндік берді, оның имиджін ашық, өзара әрекеттесуге және компанияның әрбір мәселесін шешуге дайын етіп қалыптастырды.

# **3.6. Тәуекелдерді басқару және ішкі бақылау**

Тәуекелдерді басқару және ішкі бақылау жүйесі «СҚ-Фармация» ЖШС-нің стратегиялық және операциялық мақсаттарына қол жеткізуде жеткілікті сенімділікті қамтамасыз ету үшін стратегиялық және жедел басқаруда қолданылады.

Компанияны тиімді басқару және «СҚ-Фармация» ЖШС-нің қызметімен байланысты тәуекелдерді басқару арқылы, ұйым жұмыс істейтін ортаны түсіну, персоналды тұрақты оқыту және инновацияларды енгізу арқылы «СҚ-Фармация» ЖШС тұрақты табысқа қол жеткізіді.

Тәуекелдерді басқару шеңберінде «СҚ-Фармация» ЖШС-нің Басқарма шешімімен бекітілген Тәуекелдерді басқару қағидаларында «СҚ-Фармация» ЖШС-де тәуекелдерді басқару рәсімдері әзірленді және енгізілді.

Өз қызметін жүзеге асыру барысында «СҚ-Фармация» ЖШС жоспарланған көрсеткіштер мен мақсаттарға қол жеткізуге, қабылданатын шешімдердің тиімділігіне және тұтастай алғанда қызметтің нәтижелілігіне қандай да бір дәрежеде әсер ететін түрлі тәуекелдерге тап болады.

Ұйымдағы тәуекелдерді басқару процесі 31000:2009 «Тәуекел менеджменті - қағидаттар мен басшылық» стандарттау жөніндегі халықаралық ұйымның тәуекелдерді басқару саласындағы жалпыға бірдей танылған тұжырымдамалары мен стандарттарының негіздерін ескеретін, тәуекелдерді басқару процесінің құрылымын, негізгі компоненттерін айқындайтын, «СҚ-Фармация» ЖШС-де тәуекелдерді басқару процесін жүзеге асыру кезінде жүйелі және дәйекті тәсілді қамтамасыз ететін Тәуекелдерді басқару саясатына сәйкес жүргізіледі.

Мәселен, 2019-2023 жылдар кезеңінде жеті тәуекел іске асырылып, Тәуекел картасының Қызыл аймағына көтерілді. Іске асырылған тәуекелдер негізінен мүдделі тараптармен өзара іс-қимыл процестеріне, оның ішінде медициналық ұйымдардың дұрыс жоспарланбауына, ақпараттық жүйелердің жұмысына, жеткізілімдердің іркілуіне және Серіктестік қызметін жүзеге асыру үшін қажетті құжаттарды келісудің және/немесе бекітудің кешігуіне қатысты болды. Кадрлардың тұрақтамау қаупінің жоғарылауы 2019 жылы Қызыл аймаққа көтерілді, 2021 жылы Қызыл аймақтан Қызғылт сары аймаққа түсірілді. Сонымен қатар, төрт қауіп қайта анықталды, олардың бірі - әлеуметтік шиеленіс қаупі.

**Кесте. 2019-2023 жылдар кезеңіндегі тәуекелдер тізілімі**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тәуекел аймақтары** | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023\*** |
| Жасыл аймақтың тәуекелдері | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Сары аймақтың қауіптері | 2 | 3 | 2 | 5 | 4 |
| Қызғылт сары аймақтың тәуекелдері | 8 | 12 | 11 | 7 | 10 |
| Қызыл аймақтың тәуекелдері | 18 | 12 | 18 | 14 | 16 |
| **Тәуекелдердің жиынтығы** | **31** | **28** | **31** | **27** | **31** |

«СҚ-Фармация» ЖШС-нің ішкі бақылау жүйесі корпоративтік басқару жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады, басқарудың барлық деңгейлерін, «СҚ-Фармация» ЖШС-нің барлық ішкі процестері мен операцияларын қамтиды.

Ішкі бақылау жүйесі шеңберінде «СҚ-Фармация» ЖШС-нің қызметі «СҚ-Фармация» ЖШС-нің ішкі бақылау жүйесі туралы Ережесіне сәйкес жүзеге асырылады. Ішкі бақылау шеңберінде тәуекелдер матрицасы әзірленді, тәуекелдер матрицасының негізгі мақсаты - бизнес-процестердің жоғарғы, екінші және үшінші деңгейіндегі «СҚ-Фармация» ЖШС-нің қызметіне әсер ететін тәуекелдердің арақатынасы болып табылады. Тәуекелдер мен бақылаулар матрицасы кемшіліктерді және жақсарту салаларын белгілей отырып, бақылау рәсімдерінің операциялық тиімділігін тексеруге мүмкіндік береді. Сондай-ақ, «СҚ-Фармация» ЖШС-нің Бақылау кеңесімен 2023 жылғы 17 сәуірде №1 хаттамамен «2023 жылға арналған «СҚ-Фармация» ЖШС-нің ішкі бақылау жүйесін жетілдіру жөніндегі іс-шаралар жоспары» бекітілді.

Ішкі бақылау жүйесінің мақсаты – «СҚ-Фармация» ЖШС-нің стратегиялық және операциялық мақсаттарға жетуіне басшылықтың саналы сенімділігін қамтамасыз ету үшін процестік тәуекелдерді жедел анықтау және алдын алу жолымен «СҚ-Фармация» ЖШС-нің процестерін жетілдіру

Ішкі бақылау жүйесі төрт кезеңге бөлінеді*:*

*1. Ішкі бақылау жүйесін ұйымдастыру;*

*2. Ішкі бақылау рәсімдеріне дайындық;*

*3. «СҚ-Фармация» ЖШС-нің құрылымдық бөлімшесінде тексеру жүргізу;*

*4. Тексеру нәтижелері туралы қорытындыларды қалыптастыру.*

Құрылымдық бөлімшеде тексеру жүргізу барысында анықталған барлық нәтижелер тоқсан сайынғы негізде тәуекелдерді басқару жөніндегі есептерде және «СҚ-Фармация» ЖШС-нің ішкі бақылау жүйесін бағалау жөніндегі есептерде міндетті түрде тіркеледі.

# **3.7. Бірыңғай дистрибьютордың ақпараттық жүйелерін дамыту тұжырымдамасы**

Бүгінгі таңда Қазақстанды цифрландыру шеңберінде әрбір пациент бойынша ДЗ және МБ-ды дербестендірілген есепке алу жүйесін енгізу мақсатында Қазақстанда Денсаулық сақтау министрлігінің (ДҚеАЖ, ДНЭТ), медициналық ұйымдардың (МАЖ) және Бірыңғай дистрибьютордың (БФАЖ) ақпараттық жүйелерінің интеграциясы белсенді жүргізілуде. Бұл қадам халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету сапасын едәуір арттыратын онлайн режимде дәрілік заттарды пайдалану қажеттілігін қалыптастыруға және мониторингті жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету саласында электрондық сатып алуды енгізу - бұл денсаулық сақтауды цифрландыру шеңберінде іске асырылған маңызды жоба, ол әкімшілік кедергілерді жоюға, сатып алу рәсімдерінің ашықтығы мен объективтілігін қамтамасыз етуге мүмкіндік берді, бұл, түпкілікті нәтижесінде, салаға қазақстандықтардың сенімін нығайтуға көмектеседі.

Портал электрондық мемлекеттік сатып алу порталы, «е-Қаржымині» және «Қазынашылық - клиент» орналасқан Электрондық коммерция орталығының платформасында жұмыс істейді. Порталдың функционалы мемлекеттік сатып алуларға ұқсас, бірақ дәрілік препараттарды сатып алуды жүргізу жөніндегі заңнаманың барлық талаптарын ескере отырып, қарапайым және қолжетімді нысанда әзірленді.

Денсаулық сақтауды цифрландыру шеңберінде Бірыңғай дистрибьютор медициналық ұйымдармен қағазсыз өзара іс-қимыл тетігін іске қосты. Енді медициналық ұйымдардың дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге және сатып алу шарттарын жасасуға барлық өтінімдері Бірыңғай дистрибьютордың ақпараттық жүйесінде электрондық цифрлық қолтаңба арқылы жүзеге асырылады.

Бұл қадам тегін медициналық көмектің мемлекеттік көлемі шеңберінде дәрілік қамтамасыз етуді іске асыру жөніндегі өтінімдік және шарттық науқанды бірнеше есе оңтайландыруға мүмкіндік берді.

Тендерлік рәсімдерді автоматтандыру жөніндегі жұмыстар шеңберінде Бірыңғай дистрибьютор және «ЭҚО» АҚ Бірыңғай операторы «Дәрілік заттар мен медициналық мақсаттағы бұйымдарды сатып алудың электрондық жүйесіне қолжетімділікті ұсыну жөніндегі қызметтер» және «ДЗ және (немесе) МБ-ды «Бір көзден» сатып алуды жүзеге асыру тәсілін пысықтау бөлігінде «Сатып алу» модулін модификациялау» тиісті қаржы жылына жеткізудің ұзақ мерзімді шарттары бойынша» Мемлекеттік сатып алу порталында пысықталғанын атап өткен жөн.

ДЗ және МБ-ды № 110 Қағидаларға енгізілген өзгерістерге байланысты веб-порталда орналастырылған шаблондарға өзгерістер енгізілді, жоспар-кестеге «Сатып алу» модулін өзгерту бөлігінде веб-порталдың пысықтаулары енгізілді (баға ұсынысы бойынша ауытқуды пысықтау, әлеуетті өнім берушінің екінші кезеңде баға ұсынысын түзету мүмкіндігі және келісім-шартқа баға ұсынысын одан әрі тарту).

Конкурстық, тендерлік рәсімдерді автоматтандыру шеңберінде веб-порталдың өнімділігін және дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың өндірісін құруға немесе қолданыстағы өндірісін жаңғыртуға ниеті бар ұзақ мерзімді шарт жасасу бойынша 100 және одан да көп лот бойынша сатып алу рәсімдерін жүзеге асыру мүмкіндігін ұлғайтты, «Конкурс» модуліне (ДЗ және МБ-ды сақтау және тасымалдау қызметтері) GDP беру бойынша жаңа талаптар және GDP бойынша ауытқу негіздері және басқа да жұмыстар қосылды.

Бірыңғай дистрибьютор БФАЖ порталында тапсырыс берушілердің медициналық техниканы орталықтандырылған сатып алуға өтінім беру модулін әзірлеу бойынша жұмыс жүргізді. Мәселен, өңірлердің денсаулық сақтау басқармаларының мамандарын БФАЖ-ға өтінім беру рәсімдеріне оқыту жүргізілді, сондай-ақ ДЗСҰО мамандары тиісті презентациялық материалдар мен толтыруға арналған нысандарды ұсына отырып, техникалық ерекшеліктерді сараптамалық бағалауға өтінімдерді дайындау және беру тәртібіне оқыту жүргізілді, Өтінім беру жөніндегі Нұсқаулық және оқыту бейнеролигі дайындалды, № 110 Қағидаларға сәйкес өтінім беру үшін қажетті құжаттамаға қойылатын талаптар түсіндірілді.

2022 жылғы 09 наурыздағы «СК-Фармация» ЖШС мен «ЭҚО» АҚ арасындағы өзара түсіністік және ынтымақтастық туралы меморандум шеңберінде «ЭҚО» АҚ сатып алу веб-порталында медтехниканы орталықтандырылған сатып алу үшін модульді модификациялау бойынша жұмыс жүргізілді, БФАЖ порталы мен сатып алу веб-порталын интеграциялау рәсімі жүргізілді, «СҚ-Фармация» ЖШС қызметкерлерін веб-порталда жұмыс істеу рәсімдері мен алгоритмдері бойынша оқыту жүргізілді. Медициналық техниканы орталықтандырылған сатып алу бөлігінде БФАЖ порталы мен сатып алу веб-порталының интеграциясы 2022 жылғы маусымда аяқталды.

**ДЗ мен МБ таңбалау.**

Бірыңғай дистрибьютор ДЗ және МБ-ды таңбалаудың пилоттық жобасын іске асыруға тікелей қатысты. Пилоттық жоба шеңберінде Қазақстан Республикасы премьер-Министрінің орынбасарының хаттамалық тапсырмасына сәйкес 2021 жылғы 29 шілдеде Астана қаласындағы Бірыңғай дистрибьютордың қоймасында Эфавиренз дәрілік затын (бұдан әрі - ДЗ) автоматты жабдықта 128 қаптама мөлшерінде көлік қаптамасына агрегациялаумен жапсыру тәсілімен таңбалау көрсетілді.

Пилоттық жоба 2022 жылғы 31 шілдеде аяқталды, оның шеңберінде Бірыңғай дистрибьютор «Қазақтелеком» АҚ-мен бірлесіп Бірыңғай дистрибьютор жүйесінде ДЗ қозғалысын көрсету бөлігінде дәрілік заттарды таңбалау мен қадағалаудың ақпараттық жүйесін пысықтау үшін бизнес-процестерді әзірледі. Сонымен қатар, пилоттық жоба жүйелік сипаттағы бірқатар проблемаларды анықтауға мүмкіндік берді, осыған байланысты таңбалауға толық көшу мүмкін болмады және ол 2024 жылға ауыстырылды.

# **3.8. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл**

Сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениетті қалыптастыру шеңберінде Бірыңғай дистрибьютор Қазақстан Республикасының Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл Агенттігімен (Сыбайлас жемқорлыққа қарсы қызмет) тұрақты негізде өзара іс-қимыл жүргізеді.

«СҚ-Фармация» ЖШС-де сыбайлас жемқорлыққа қарсы заңнамаға енгізілетін жаңалықтарды түсіндіру бойынша қызметкерлер үшін тұрақты негізде семинарлар өткізіледі, онда сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл және мемлекеттік қорғауға жататын адамдардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелері бойынша сыбайлас жемқорлық фактілері туралы хабарлаған адамдарды қорғау жүйесін қалыптастыруға бағытталған Қазақстан Республикасы Заңының нормаларына өзгерістер қызметкерлердің назарына жеткізіледі.

Бұдан басқа, Агенттіктің тапсырмасы бойынша «Жобалық басқаруды жүзеге асыру қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 31 мамырдағы № 358 Қаулысы шеңберінде «Сыбайлас жемқорлықтың алдын алу және оған қарсы іс-қимыл» Үлгілік базалық бағыты іске асырылады.

Осы бағыт шеңберінде сыбайлас жемқорлық тәуекелдерін ішкі талдау, сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениетті қалыптастыру және сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл менеджменті жүйесін қолдау сияқты іс-шаралар жүзеге асырылады.

Өткізілетін іс-шаралар туралы есептер Қазақстан Республикасының Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл Агенттігіне және Денсаулық сақтау министрлігіне уақтылы жіберіледі. Комплаенс-офицер ҚР заңнамасына сәйкес ішкі нормативтік құжаттарға тұрақты негізде сыбайлас жемқорлыққа қарсы сараптама жүргізеді.

«СҚ-Фармация» ЖШС-нің Сыбайлас жемқорлыққа қарсы саясатын іске асыру мониторингі жүргізілуде. «СҚ-Фармация» ЖШС-нің барлық лауазымды тұлғаларымен сыбайлас жемқорлыққа қарсы шектеулер қабылданды. Мәселен, «СҚ-Фармация» ЖШС-нің лауазымды адамдары (басқарушы директорлар-Басқарма мүшелері, бас бухгалтер) жыл сайын салық заңнамасында белгіленген тәртіппен өз өкілеттіктерін орындау кезеңінде тұрғылықты жері бойынша Мемлекеттік кіріс органына салық салу объектісі болып табылатын және Қазақстан Республикасының аумағында да, сондай-ақ Қазақстан Республикасының шегінен тысқары аумағында орналасқан кірістері мен мүлкі туралы декларацияны ұсынады.

# **3.9. «СҚ-Фармация» ЖШС-нің 2019-2023 жылдарға арналған Даму стратегиясын іске асыру**

«СҚ-Фармация» ЖШС-нің 2019-2023 жылдарға арналған Даму стратегиясы (бұдан әрі - Даму стратегиясы) Бақылау кеңесінің 2019 жылғы 20 мамырдағы шешімімен бекітілген (№74 хаттама).

Даму стратегиясында 3 стратегиялық мақсат, 8 міндет, 17 ҚНК және 32 іс-шараны қамтиды (IT дамыту Тұжырымдамасына сәйкес Жол картасында қосымша 3 іс-шара қарастырылған).

2021 жылғы 19 қазандағы (№40 хаттама) «СҚ-Фармация» ЖШС Басқармасының шешімімен бекітілген Ақпараттық жүйелерді дамыту Тұжырымдамасына сәйкес «СҚ-Фармация» ЖШС-нің Бақылау кеңесінің 2019 жылғы 23 шілдедегі шешімімен (№77 хаттама) (бұдан әрі – Жол картасы) бекітілген 2019-2023 жылдарға арналған «СҚ-Фармация» ЖШС-нің Даму стратегиясын іске асыру жөніндегі Даму стратегиясы және Жол картасы «СҚ-Фармация» ЖШС-нің Бақылау кеңесінің 2022 жылғы 29 шілдедегі (№6 хаттама) шешіміне сәйкес толықтырылды.

Даму стратегиясының мониторингінің қорытындысы бойынша Бірыңғай дистрибьютор барлық бағыттар бойынша нәтижеліліктің негізгі көрсеткіштерінің орындалуын қамтамасыз етті.

**Кесте. 2019-2023 жж. Даму стратегиясының ННК-дің орындауы**

| **Нәтижеліліктің Негізгі Көрсеткіші** | **Жоспар** | **Факт** |
| --- | --- | --- |
| Тауарлық қорлардың айналым кезеңі, % | 90 күннен артық емес | 38,98 күн |
| Бірыңғай дистрибьютор Тізімінен тыс сатып алынған ДЗ және МБ-дың үлесі (оның ішінде бөлшек сауда арқылы), % | 100 | 100 |
| МТ-ны орталықтандырылған сатып алуды үнемдеу үлесі, % | 1 | 12 |
| ТМККК және МЭМС шеңберінде медициналық ұйымдардың қажеттілігі бойынша Ұйымның ДЗ және МБ-дың сатып алған үлесі, % | 95 | 100 |
| Сатылатын дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың саны, млрд. шартты бірлік (2022 жылдың қорытындысы бойынша) | 1,4 | 1,6 |
| Контрагенттердің қанағаттану деңгейі, % (2022 жылдың қорытындысы бойынша) | 88 | 91 |
| Стационарлық және амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде медициналық ұйымдарға жеткізу кестесін орындау, % (2022 ж. қорытындысы бойынша) | 100 | 103 |
| Кадрлардың ауысуы, % | 10 | 5 |
| Қаржылық тиімділік көрсеткіштерін орындау, % (2022 жылдың қорытындысы бойынша) | 85 | 127 |
| Есептен шығаруға байланысты ақшалай қаражат шығындарының үлесі, % (2022 жылдың қорытындысы бойынша) | 2 | 0,6 |

Бұл ретте, 2019-2023 жылдарға арналған Даму стратегиясын іске асыру кезеңінде Бірыңғай дистрибьютор келесі түйінді іс-шараларды аяқтады:

**2019 жыл:**

* Стейкхолдерлермен өзара әрекеттесу платформасын құру.
* СМЖ халықаралық сапа стандарттары бойынша аккредиттеу (ISO 9001, TÜV NORD GROUP).

**2020 жыл:**

* АДҚе нозологиясын 3 есе кеңейту
* COVID-19-бен күресу үшін вакциналарды сатып алу
* Бөлшек сауда желісі үшін резервтер құру
* СК-фармацияны Қайта жүктеу бағдарламасы

**2021 жыл:**

* Медициналық техниканы сатып алуды орталықтандыру
* ОТӨ-ді қайта жүктеу - ҰМШ үшін жаңа критерийлерді қосу
* Логистиканы жетілдіру және маршруттарды оңтайландыру
* Жұмыстың ашықтығын қамтамасыз ету

**2022 жыл:**

* Сатып алу рәсімдерін автоматтандыру бойынша жұмыстар
* BigPharma-мен жұмыс және фармакластерлерді енгізу
* МТ-ның әлемдік вендорларымен жұмыс
* Таңбалаудың пилоттық жобасының аяқталуы
* Антикор стандарты бойынша аккредиттеу

**2023 жыл:**

* Түпнұсқа дәрі дәрмектерді оқшаулау туралы ҰМШ жасасу
* Pfizer және Roche
* Өңірлік фарм хабын құру жөніндегі жұмыстардың басталуы
* Қоймалар салу үшін жер учаскелерін бөлу
* GPO бастамасы – Қырғызфармациямен меморандумға қол қою

2019-2023 жылдарға арналған Даму стратегиясын іске асыру барысында Бірыңғай дистрибьютор бірқатар жүйелік проблемаларға тап болды, олардың шешімі компанияның дамуындағы жаңа сынақ болуы тиіс:

- Қордың төлем үшін жиынтық тізілімдерді уақтылы қабылдамауы және дұрыс емес рецепттер үшін толық төлемеуі, өтіп кеткен соң шекті бағаларға үнемі өзгертулер енгізу ақша тапшылығына әкеп соғады.

* ДЗ және МБ-дың Бірыңғай жіктеуішін толтыру бойынша жұмыстар аяқталған жоқ.
* Медициналық ұйымдарда МАЖ және 1С интеграциясы жоқ, бұл ДЗ және МБ-дың қалдықтарын есепке алуға мүмкіндік бермейді.
* Медициналық ұйымдар үшін ДЗ және МБ-дың қажеттілігін есептеу автоматтандырылмаған.
* Дәрі-дәрмектерді таңбалау және қадағалау бөлігінде ДЗ таңбаланған жекелеген бірліктердің медициналық ұйымдарда пациентке дейінгі айналымнан шығуын есепке алу қамтамасыз етілмейді.
* ДЗ және МБ-дың төмендетілмейтін қордың шарттары Бірыңғай дистрибьютордың меншікті қаражаты есебінен қалыптасады, осыған байланысты кассалық алшақтықтың пайда болуына және есеп айырысу шотында бос ақша қаражаттарының болмауына байланысты төмендетілмейтін қорды қалыптастыру мүмкіндігі болмайды.
* ДЗ және МБ-дың жұмылдыру резервін сатып алуға, жаңартуға, сақтауға, тасымалдауға, сондай-ақ қоймалар салуға бюджет қаражатын бөлу.
* ДЗ және МБ-дың жұмылдыру резервінің номенклатурасын Бірыңғай дистрибьютор Тізбесіне және жарақтандыру табельдеріне сәйкес келтіру.
* Қарыз сомасы 20.11.2023 жылғы жағдай бойынша өткен жылдардағы борыштарды ескере отырып берешек сомасы 32,9 млрд. теңгені құрайды. Медициналық ұйымдардың БД-ға міндеттемелерін төлеу мерзімдерін бұзу тұрақты сипатқа ие, сол себепті МҰ-дың міндеттемелерін төлемеу аясында БД жылдан жылға кассалық алшақтыққа тап болады.
* Медициналық техниканы сатып алуды орталықтандыру үшін бағдарламаларды енгізу: ОТӨ-ден медициналық жабдықтарды лизингке алу, медициналық жабдықтарды ұзақ мерзімді жалға алу, медициналық техникаға сервистік қызмет көрсетуді жетілдіру, медициналық ұйымдарды медициналық техникамен жарақтандыруды жетілдіру және медициналық техникамен қамтамасыз ету саласында бірыңғай саясат әзірлеу жөнінде Сараптамалық (техникалық) кеңес құру, сондай-ақ МТБЖ АЖ жаңғырту.

# **SWOT – ТАЛДАУ**

Ұйымның сыртқы және ішкі ортасын талдау нәтижелері бойынша SWOT-талдау матрицасы жасалды,

Факторлардың бұл бөлінуі «СҚ-Фармация» ЖШС стратегиясы пайда болған мүмкіндіктер есебінен ұйымда бар әлсіздіктерді еңсеруге тырысатындай етіп құрылуы тиіс екенін көрсетеді.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **SWOT** | **O - МҮМКІНДІКТЕР** | **T - ҚАУІПТЕР** |
| * *Фармацевтикалық сауда-көлік хабын құру;*
* *Орта Азия елдері үшін топтық сатып алу;*
* *Пандемиядан кейінгі кезеңде саланы мемлекеттік қолдау;*
* *Шетелдік инвесторлардың түпнұсқа өнімдерді локализациялауға қатысты жоғары қызығушылығы;*
* *Геосаяси жағдайдың өзгеруі;*
* *Логистикалық қызметтерге жоғары сұраныс;*
* *Қазақстанның цифрлық трансформациясы.*
* *ДЗ мен МБ таңбалануын және қадағалануын ендіру;*
* *ЕАЭО шеңберінде өзара өатынастарды қарқындандыру және өңірлік көліктік жобаларды іске асыру үшін мүмкіндік*
 | * *Денсаулық сақтау жүйесін қаржыландырудың жеткіліксіздігі;*
* *Фармнарығының кішкентай мөлшері;*
* *Тасымалдау мен сақтауға бағаның өсуі;*
* *Жоғары санаттағы қоймалық орын-жайлардың тапшылығы;*
* *Саладағы ДЗ және МБ-дың айналымы бойынша бірыңғай цифрлық іздің болмауы;*
* *Импортқа тәуелділік, халықтың ОТӨ-дің өніміне сенімсіздігі;*
* *Баға саясатының жетілмегендігі;*
* *Жоспарлаудың бірыңғай әдістемесінің болмауы.*
* *Сақтау және тасымалдау бойынша қызметтердің қымбаттауы*
 |
| **S -** **КҮШТІ**  **ЖАҚТАРЫ** | **SO (КүМ)** | **ST (КүҚ)** |
| * *ДЗ және МБ мен медициналық техниканы орталықтандырылған сатып алудың айрықша құқығы;*
* *Халықаралық ұйымдар арқылы және шетелдік өндірушілерден сатып алу көлемін ұлғайту;*
* *BigPharma-мен келісімшарттық өндіріске және ОТӨ-мен ұзақ мерзімді шарттар;*
* *Жұмылдыру резервімен операция жасау;*
* *НҚА жетілдіру;*
* *Қызметкерлердің кәсібилігі және компанияға жоғары міндеттеме..*
 | 1. БД жұмылдыру резервімен опрациялау жұмыстарын жүргізу өкілеттілігінің берілуі қосымша қоймаларды талап етеді, ал қойма орын-жайларына жоғары сұраныс, оның ішінде Ресей Федерациясының нарығынан шығатын және Қазақстанда өз бизнесін аударатын немесе кеңейтетін компаниялар тарапынан қалыптасады, **фармацевтикалық сауда-көлік хабының құрылымында өз қоймаларын салуда** БД сұранысын арттырады. Бұл ретте, БД орталықтандырылған сатып алудағы ұлкен тәжірибесі және ОТӨ ұзақ мерзімді шарттардың болуы және ОА және ЕАЭО елдерімен өңірлік көліктік жобаларды іске асыру және Бигфарма компанияларымен өзара өатынасты қарқындандыру барысында инновациялық ДЗ келісімшарттық өндірісіне шартардың болуы, ДЗ мен МБ **топтық еларалық сатып алу операторы ретінде БД** **әрекет етуге** мүмкіндік береді, бұл жолдарды қалыптастыруға және дәрілік қамтамасыз етудің уақтылығын ғана емес, сонымен қатар ұлттық дәрілік қауіпсіздікті де қамтамасыз етуге мүмкіндік береді | 1.ДЗ, МБ және МТ орталықтандырылған сатып алу кезінде бюджет қаражатын үнемдеу Денсаулық сақтау жүйесін жеткіліксіз қаржыландырудың ауыртпалығын азайтады. Осыған байланысты **бюджеттік шығыстарды едәуір оңтайландыруға мүмкіндік беретін жаңа тетіктер құру қажет, осыған байланысты ОА елдері үшін топтық сатып алу** жеткізушілердің шоғырландырылған көлемдерге жеңілдіктері есебінен айтарлықтай үнемдеуге мүмкіндік береді.1. Баға саясатының жетілмегендігі Бигфарманың жергіліктендірілуіне және технологиялар трансферіне қызығушылығын төмендетуі мүмкін. Осыған байланысты, БД негізгі ойыншы ретінде **ДЗ мен МБ айналымы саласындағы НҚА** өзгерістеріне әсер ету мүмкіндігі **оларды жетілдіруге** және қолайлы инвестициялық климат құруға бағытталуы керек.
 |
| ***W -* ӘЛСІЗ** **ЖАҚТАРЫ** | **WT (ӘлМ)** | **WT (ӘлҚ)** |
| * *Бизнес-процестерді автоматтандырудың әлсіз деңгейі;*
* *ӘМСҚ-мен өзара есеп айырысудың құрылмаған бизнес-процестері және дебиторлық берешектің өсуі;*
* *Инвестициялық жобаларды тереңдетіп тексеру жөніндегі өкілеттіктердің болмауы;*
* *Сақтау және тасымалдау қызметтерінің мердігерлік жүйесі.*
 | 1. Қазақстанның цифрлық трансформацияға және ДЗ мен МБ таңбалауға және қадағалауға көшу бағыты **БД ДЗ мен МБ жеткізу тізбектерін қадағалаудың ІТ-жүйелерін енгізуге және процестерді толық автоматтандыруды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді,** бұл сайып келгенде ДЗ мен МБ қалдықтары бойынша ашық көріністі көрсетеді, **бюджет қаражатының тиімді жұмсалуын** қамтамасыз ете отырып, дұрыс жоспарлау үшін жағдай жасайды.2.Бұл сондай-ақ дистрибуцияның өзіндік құнын басқаруға және сақтау және тасымалдау қызметтерінің мердігерлік жүйесі жағдайында тарифтерді қалыптастырудың ашықтығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. | 1.Саладағы ДЗ мен МБ айналымы бойынша бірыңғай цифрлық іздің болмауы және бизнес-процестерді автоматтандырудың әлсіз деңгейі сыбайлас жемқорлық тәуекелдерінің пайда болуына әкелуі мүмкін, осыған байланысты **компанияның корпоративтік мәдениетін арттыру** қажет.2.Импортқа тәуелділік, халықтың ОТӨ өніміне сенімсіздігі, бұл ретте инвестициялық жобаларды тереңдетіп тексеру жөніндегі БД өкілеттіктерінің болмауы шетелдік және отандық инвесторларды тарту, сүйемелдеу жөніндегі **институционалдық тетіктерді жетілдіруді** талап етеді. |

SWOT-талдау қорытынды негізінде проблемалық өрістерді анықтау арқылы «СҚ-Фармация» ЖШС-нің ең маңызды стратегиялық бастамалары анықталды.

SWOT проблемалық өрісін талдау нәтижесінде ең маңызды стратегиялық бастамалар болып айқындалды:

* Шетелдік және отандық инвесторларды тарту бойынша институтционалдық тетіктерді жетілдіру
* ДЗ және МБ айналымы саласындағы реттеуші нормаларды жетілдіру
* Жеке логистикалық инфрақұрылымын дамыту
* Жеткізу тізбегін бақылаудың ақпараттық технологияларын енгізу
* Корпоративтік басқаруды жақсарту шеңберіндегі интегративті шаралар

# **5. МИССИЯ. ПАЙЫМДАУ. СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАР МЕН МІНДЕТТЕР. ӨНІМДІЛІКТІҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІ.**

«СК-Фармация» ЖШС-нің 2024-2028 жылдарға арналған жаңа даму стратегиясының ұсынылып отырған бағыттарының негізгі алғышарттары **пандемиялық және пандемиядан кейінгі кезеңдердің дағдарысы, кантарлық оқиғалар, сондай-ақ геосаяси жағдайдың ДЗ және МИ бірыңғай дистрибуция жүйесіне және тұтастай алғанда елді дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуге әсері болып табылады.**

Бүгінде Мемлекет басшысы **Қазақстанда тауар топтарын индустрияландырумен сауда-көлік хабын дамыту, нарықтағы ОТӨ үлесін 50% - ға дейін ұлғайту**, жаһандық фармацевтикалық корпорациялармен ынтымақтастықты жандандыру, **инвесторларды тартудың маңыздылығ**ы, фармацевтикалық өнімдер мен медициналық техниканы өндіру жөніндегі отандық кәсіпорындарға **технологиялар мен жаңа әзірлемелердің трансфертін** қамтамасыз ету туралы бірқатар міндеттер қойып отыр.

**Медициналық техникамен жарақтандыру мәселесіне терең үңілу**, халықаралық тәжірибені зерделеу және медициналық жабдықтарды сатып алудың ашық, пәрменді тетігін ұсыну қажет.

**Елдің технологиялық прогресінің векторын белгілеудің** шұғыл қажеттілігі бар, ең алдымен көлік және логистика саласында жасанды интеллектті енгізуге көңіл бөлу маңызды.

**«СК-Фармация» ЖШС-нің 2024-2028 жылдарға арналған Даму Стратегиясының негізгі қағидаты дәрілік қамтамасыз етудің пациентоцентризмі болып табылады.**

«СК-Фармация» ЖШС қызметіндегі сыртқы және ішкі факторларды талдау **жеке ДЗ мен МБ сақтау және бөлу желілерін қалыптастыру**, сондай – ақ сатып алудан бастап іске асыруға дейінгі барлық процесті барынша цифрландыру арқылы **өткізу арналарын тұрақты бақылау** қажеттілігін көрсетеді, осылайша **жеткізілімдердің уақтылы тұтынушыға дейін және оның барлық кезеңдерінде** ашықтықты қамтамасыз етеді.

«СК-Фармация» ЖШС-нің шоғырландырушы рөлі жыл сайынғы бюджет қаражатын үнемдеуді қамтамасыз ете отырып және пациенттерді қамтуды кеңейте отырып, өзінің өміршеңдігін толық дәлелдеді. Мемлекеттік бюджет тапшылығын ескере отырып, кейбір жағдайларда дәрілік қамтамасыз етуге қолжетімділікті шектейтін, сондай-ақ Қазақстандағы өткізу нарығының шағын сыйымдылығын ескере отырып, **Орталық Азия елдері арасында сатып алуды біріктіру** орынды болып табылады, бұл сұранысты агрегациялаудан туындаған **ДЗ мен МБ бағасының төмендеуіне**, **техникалық әлеуетті және адам ресурстарын** бірлесіп пайдалану есебінен сатып алу тиімділігі мен сапа стандарттарының артуына әкеледі, жеткізушілерді ынталандыру және соның салдарынан олардың арасындағы бәсекелестікті күшейту арқылы **жеткізілімдердің қолжетімділігін арттыру және тұрақтылығын қамтамасыз ету.**

 **Осы стратегиялық контентті іске асыру «СҚ-Фармация» ЖШС мынадай мүмкіндіктер береді:**

* Қазақстан Республикасының Ұлттық дәрілік қауіпсіздігін қамтамасыз ету жөнінде жан жақты шаралар қабылдауға
* Жеткізу тізбегінің заманауи технологиялары бар тиімді логистикалық инфрақұрылымды құруға.
* Серіктестер арасындағы сенім мен ынтымақтастық ахуалын, қоғамға ашықтықты қалыптастыруға
* Жоғары корпоративтік мәдениетті қалыптастыруға және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге.

**2024-2028 ЖЫЛДАРҒА АРНАЛҒАН «СҚ-ФАРМАЦИЯ» ЖШС ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫ МЫНАНЫ АЙҚЫНДАЙДЫ:**

**МИССИЯ**

Еліміздің ұлттық дәрілік қауіпсіздігін қамтамасыз ету.

**ПАЙЫМДАУ**

Қазіргі заманғы жеткізу тізбегі технологиялары бар және пациенттердің қажеттіліктеріне бағытталған дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың бірыңғай дистрибьюторы.

**ҚҰНДЫЛЫҚТАР**

Біз корпоративті құндылықтарды қорғаймыз, серіктестер арасындағы сенім мен ынтымақтастыққа баса назар аударамыз және басқарудың заманауи тәсілдерін ұстанамыз

**1-МАҚСАТ. ТМККК, МӘМС аясында және жұмылдыру резервінің ДЗ мен МБ үздіксіз жеткізуді қамтамасыз ету**

**2-МАКСАТ. Корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру және бірыңғай дистрибьютордың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету**

# **5.1. 1-МАҚСАТ. – ТМККК, МӘМС АЯСЫНДА ЖӘНЕ ЖҰМЫЛДЫРУ РЕЗЕРВІНІҢ ДЗ МЕН МБ ҮЗДІКСІЗ ЖЕТКІЗУДІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ**

Бүгін **Мемлекет басшысы** Қазақстандық фармацевтика өнеркәсібінің әлеуетін дамытуға зор мән беріп, 2025 жылға қарай **отандық өндірістің үлесін 50% - ға дейін арттыруды** тапсырды. Осыған байланысты біздің Үкіметтің маңызды стратегиялық басымдығы **Қазақстанда инновациялық препараттарды өндіру үшін жағдай жасау** болып табылады.

Бірыңғай дистрибьюторды сатып алу шеңберінде ДЗ мен МБ-ны отандық өндіріспен қамтуды талдау **біздің өндірушілеріміздің аз технологиялық өндіріске, инновациялық фармацевтикалық өнімнің төмен игерілуіне ауытқуын көрсетеді, бұл саланың даму қарқынын айтарлықтай төмендетеді**.

Жоғарыда аталған проблемаларды шешу үшін ең **алдымен дәрілік айналым саласындағы нормативтік-құқықтық актілерді жетілдіру маңызды** фактор болып табылатыны анық.

Бүгінде әлемдік вендорлардан BIGPHARMA бірегей препараттары мен медициналық техника өндірісін жергіліктендіру үшін қолайлы жағдайлар жасайтын нормалар пысықталды, бұл Қазақстанда жаңа инновациялық өндірістерді дамыту және іске қосу қарқынын арттыруға ықпал етеді. Қазірдің өзінде процестің әртүрлі кезеңдерінде әлемдік рейтингтегі топ-10-дағы бес фармакомпаниямен келісімшарттық өндіріс бойынша инвестициялық жобаларды іске асыру, олардың екеуімен келісімшарттық өндірісінің тапсырыс берушілерімен (Пфайзер және РОШ) бірегей және патенттелген дәрілік заттарды жеткізудің ұзақ мерзімді шарттары жасалған

.

**Сурет. 2023 жылғы жағдай бойынша нарықтық капитализация бойынша биотехнологиялық және фармацевтикалық компаниялардың**  **ТОП-10 ғы** (<https://www.statista.com/>)

Осындай жұмыс медициналық техниканың ірі вендорларымен де жүргізіледі. Бүгін біз елде бірқатар Қытай және Оңтүстік Корея вендорларымен бірлескен өндіріс орнаттық. 2023 жылдың қыркүйегінде медициналық техниканың ірі өндірушісі Дженерал Электрикспен келісімге қол қойылды, сонымен бірге Канон және Филипс және Миндреймен меморандумдарға қол қою жоспарлануда.

Мемлекет Басшысы қойған мақсаттарды табысты іске асыру үшін **отандық фармацевтика индустриясын дамыту үшін қолайлы инфрақұрылым құру қажеттілігі** туындайды, бұл ретте Бірыңғай дистрибьютордың бастамасы бойынша Астана, Шымкент және Ақтөбе қалаларында фармацевтикалық кластерлер құрылған.

Жоғарыда аталған міндеттерді шешудің маңызды құралы мемлекеттік құрылымдар мен ірі бизнес арасында **ашық диалог орнатуға**, одан әрі **ынтымақтастықтың берік іргетасын қалауға мүмкіндік беретін диалог алаңын құру** болып табылады. Бұл бағытта Бірыңғай дистрибьютор 2021 жылдан бастап «GLOBAL PHARM» және «MEDTECH» Халықаралық фармацевтикалық форумдарын өткізеді. Бұл форумдар жыл сайынғы форматқа ие болды және өз алаңында салалық министрліктер мен қауымдастықтардың өкілдерін, ірі әлемдік фармацевтикалық компаниялардың, отандық фармацевтикалық зауыттардың топ-менеджерлерін, сондай-ақ логистика мен сақтауды, буып-түюді және таңбалауды қоса алғанда, ілеспе салаларда жұмыс істейтін компаниялардың өкілдерін біріктіреді.

**Бірыңғай дистрибьютор Орталық Азия мен Моңғолия елдері үшін топтық сатып алу форматын іске асыру бойынша жұмыс істейді.** 2023 жылдың қазан айында алғашқы қадам жасалды, Бірыңғай дистрибьютор Қырғыз Республикасының Денсаулық сақтау министрлігі жанындағы «Қырғызфармация» МК-мен меморандумға қол қойды, оның шеңберінде 2024 жылы Қазақстан мен Қырғызстан үшін пилоттық сатып алулар өткізу жоспарланып отыр, бұл бірінші кезекте дәрі-дәрмек **сатып алуды шоғырландыру кезінде** бюджет қаражатын үнемдеу есебінен екі елдің **халқын қамтуды ұлғайтуды** қамтамасыз етеді.

Осы міндет шеңберінде электрондық **сатып алуды жетілдіру жөніндегі жұмыс жалғастырылатын** болады, бұл еңбек шығындарын азайтуға, ашықтықты арттыруға, сатып алу процесінің мерзімдерін қысқартуға және әлеуетті өнім берушілердің баға ұсыныстарын қарауға мүмкіндік береді.

**Жеткізілімдердің сенімділігіне кепілдік беру Бірыңғай дистрибьютор қызметінің маңызды бөлігі болып табылады** және БД-дің азайтылмайтын қорын қалыптастырудың және мониторинг, толықтырулар және азайтылмайтын қордың мазмұны бойынша барлық рәсімдерді сақтаудың одан әрі процестерімен қамтамасыз етілетін болады, бұл ДЗ және МБ-дың жеткізілімдерінің істен шығу қаупін азайтуға ықпал ететін болады.

Осы мақсатты іске асыру шеңберінде **заманауи бағдарламалық қамтамасыз етуді енгізуден бастап, ақпараттық жүйелер мен олардың мүмкіндіктерін пайдалана отырып, жоспарлаудың ескі схемаларын неғұрлым инновациялық схемаларға ауыстыруға дейін әртүрлі жаңғыртулармен бизнестен түсетін табысты ұлғайту жоспарлануда**. Бұл жағдайда «СҚ-Фармация» ЖШС-нің қолданыстағы ақпараттық жүйелерін жетілдіру және заманауи бағдарламалық өнімдерді енгізу бизнес-процестердің бір бөлігін автоматтандыруға және қызметкерлердің коммуникация деңгейін арттыруға мүмкіндік береді.

Осы мақсатта «**СҚ-Фармация» ЖШС-нің ұжымдық жұмысын тиімдірек етуге мүмкіндік беретін, сондай-ақ бизнестің көптеген проблемаларын жоятын барлық бизнес-процестерді түбегейлі қайта құру және оңтайландыру** көзделеді. Көптеген инновациялар, мысалы, амбулаториялық-дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде ДЗ және МБ-ды сатып алуды енгізу, стихиялық түрде қалыптасқан бизнес-процестер, жаңа бизнес-процестердің барлық тізбектерін пысықтамау, қызметкерлердің жаңа қызмет шеңберінде даярланбауы және/немесе жеткіліксіз құзыреттілігі және тағы басқалар себебінен туындаған кедергілерге тап болады.

Қазіргі заманғы денсаулық сақтау саласында болып жатқан түбегейлі өзгерістер, соның ішінде шығындарды азайту және ауруханалардың өнімділігін арттыру қажеттілігі - ресурстарды пайдалану және стратегиялық мақсаттарына жету үшін топ құру тәсілдерін қайта қарауға мәжбүр етеді. Қазіргі бәсекеге қабілетті денсаулық сақтау ортасында **аурухананың дәріханасы стратегиялық актив ретінде қарастырылуы керек.** Қазіргі заманғы медициналық ұйымның дәріханасы **ұйымның кірісінің өсуіне, тиімділігінің артуына, шығындардың азаюына, пациенттердің нәтижелерінің жақсаруына және бәсекелестік артықшылықтардың пайда болуына айтарлықтай үлес қосуы керек**.

Дәріхананы **үнемді басқару әдістері пациенттердің стационарлық жағдайда қысқа болуына,** медициналық ұйымның айналым капиталына деген қажеттіліктің төмендеуіне, артық жұмыс уақыты мен фармацевт айналымының төмендеуіне және басқа да артықшылықтарға әкелуі мүмкін.

Пандемия цифрландырудың жеделдетілген процесінің және технологияға сұраныстың өсуінің бастапқы нүктесі болды. Медициналық ұйымдардағы дәріхана қызметіне жоғары жауапкершілік жүктелген. Аурухананың ең көп жұмыс істейтін бөлімшелерінің бірі үшін электронды таблетка санау құрылғыларынан бастап толық компьютерленген сақтау және таңбалау шешімдеріне дейінгі техникалық шешімдер **бүкіл әлем бойынша дәріханалардың** жұмысында шешуші рөл атқарды.

Жеткізушіден тұтынушыға дейін ДЗ мен МБ жеткізу тізбегін тиімді басқаруды құру мақсатында пациенттің қажеттіліктеріне баса назар аудара отырып, фармацевтикалық нарықтың барлық қатысушыларына жаңа талаптар қоятын **бизнес-процестердің бүкіл жиынтығын жаһандық қайта бағдарлау өзектілігін арттыруда**. Процестердің осы құрылымында **медициналық ұйым маңызды буын болып табылады, онда аурухана дәріханасы пациенттердің дәрі-дәрмек терапиясының сапасы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ететін негізгі функцияны орындайды.**

Қазіргі уақытта **Қазақстандағы ДЗ мен МБ логистикасының негізгі проблемасы фармацевтикалық препараттардың ассортиментін** **түпкілікті басқаруды құру** болып табылады, ол өндірушіден түпкілікті тұтынушыға дейінгі тауар тасымалының бүкіл тізбегінде бақыланатын параметрлердің сақталуын қамтамасыз етуі тиіс. Бұл ретте, медициналық ұйымдар деңгейінде тиімді **дәріханалық менеджменттің болмауы ДЗ мен МБ тапшылығына / профицитіне әкеледі,** бұл сайып келгенде пациенттердің денсаулығына зиян келтіруге, медициналық ұйымдар мен дистрибьюторлардың қаржылық шығындарына, нәтижесінде медициналық сақтандыру жүйесінде бюджет қаражаты мен төлеушілердің қаражатының тиімсіз жұмсалуына әкеледі.

Денсаулық сақтаудың өзгермелі климатында қолданыстағы дәріхананы басқару моделі шығындарды ұстап тұру және "5R" қағидасын қамттамасыз ету үшін жеткіліксіз *(right product — қажет препарат, right customer – қажет пациентке, right quantity – қажет дозаны, right place — қажетті орынға және right quantity — қажетті мөлшерде*).

Бұл бағытта Cardinal Health, Inc. әлемдегі ең ірі фармацевтикалық дистрибьютор және денсаулық сақтау мекемелері үшін өнімділік пен деректерді өңдеу шешімдерін жеткізуші ретінде дәріхананы басқарудың жаңа философиясын анықтады.

Жинақталған тәжірибеге сүйене отырып, компания дәріхананы аурухананың стратегиялық активіне айналдыра алатын жаңа шешімдерді әзірлейді және енгізеді және Cardinal Health-тің осындай шешімдерінің бірі төрт принцип – «4 F Framework» бастамасын жүзеге асыру болды:

Find revenue – кірістердің маңызды өсімін табу,

Fix Inefficiencies – тиімсіздікті дұрыстау,

Fulfill quality care mission – пациентке сапалы күтім жасау бойынша миссияны орындау

Follow the patient – пациентпен бірге болу.

Дәрілік қамтамасыз ету жүйесін цифрға көшіру үшін қадамдар Қазақстанда да қабылдануда. **Бірыңғай дистрибьютор пилотқа қатысушыларының бірі болып табылады** және тек бақылау тізбегіне ғана емес, сонымен қатар таңбалаудың өзіне де тікелей қатысады. Пилоттық жобаның негізгі мақсаты-барлық таңбалау процестерін сынау: дәрі-дәрмектердің қаптамаларына тапсырыс беру және таңбалау кодтарын қолдану, бүкіл қозғалыс жолында бақылауды қамтамасыз ету және айналымнан шығару.

Тауарларды таңбалау және қадағалау жүйесінің бірыңғай операторы – «Қазақтелеком» АҚ – мен бірлесіп, Біз таңбалау-этикеткалау тәсілдерінің бірін сынақтан өткізуге бастамашы болдық. Қазақстанның фармацевтикалық нарығының шағын сыйымдылығын ескере отырып, бұл әдіс бірегей препараттарды сатып алу және импорттық дәрі-дәрмектердің ең аз зауыттық партияларын жеткізу кезінде тиімді шешім бола алады.

Жалпы цифрландыру Дәрілік препараттар қозғалысының мөлдір тізбегін береді, саланы автоматтандыруға көмектеседі, дәріханалар дәрілік препараттар бойынша деректерді болжауға және басқаруға, сатып алу және сақтау туралы ұтымды шешімдер қабылдауға мүмкіндік алады. Бұл құралдар дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету жүйесін жақсарту үшін барлық қолда бар ақпаратты пайдалана отырып, білімді жинақтауға көмектеседі.

«Халық денсаулығы және денсаулық сақтау жүйесі туралы» 2020 жылғы 7 шілдедегі Қазақстан Республикасы Кодексінің (бұдан әрі – Кодекс) 247-бабының 9) тармақшасына сәйкес Қазақстан Республикасының азаматтық қорғау туралы заңнамасында көзделген, **жұмылдыру резервінің дәрілік заттары мен медициналық бұйымдарын беру, сақтау және жаңарту мен** номенклатура өзгерген жағдайларда **броньнан шығару тәртібімен оларды шығару өкілеттігі Бірыңғай дистрибьюторға берілді**. Бұл ретте «СК-Фармация» ЖШС меншікті қоймаларының болмауы көзделмеген, осыған байланысты Бірыңғай дистрибьютордың бүгінгі күні осы номенклатураға қойылатын қауіпсіздік пен уақтылықтың барлық талаптарына сәйкес ДЗ мен МБ жұмылдыру резервін сақтауды жүзеге асырудың инфрақұрылымдық мүмкіндіктері жоқ.

Айта кетейік, қазіргі уақытта "СК-Фармация" ЖШС соңғы 3 жылда сатып алуды қаржыландырудың 30%-ға өсуі салдарынан қуаты сатып алынатын ДЗ мен МБ көлемінің жыл сайынғы ұлғаюына төтеп бере алмайтын 4 хабта ДЗ мен МБ сақтау үшін алаңдарды жалға алуда. Сонымен қатар, жұмылдыру резервін сақтауға жетіспейтін аумақтарды жалға алу үшін қосымша қаржылық қаражатты қажет етеді.

Осыған байланысты, GDP стандартына сәйкес келетін қойма орын-жайларының өткір тапшылығына байланысты, сондай-ақ төтенше жағдайлар туындаған жағдайда ДЗ мен МБ жұмылдыру резервін жеткізу белгіленген мерзімде жүзеге асырылуы тиіс екенін назарға ала отырып, **«СК-Фармация» ЖШС өз қоймаларының құрылысы қажетті шараға айналды**.

Осы стратегиялық мақсат шеңберінде **«СК-Фармация» ЖШС ТМККК және МӘМС шеңберінде де, сондай-ақ жұмылдыру резервін құру үшін сатып алынатын ДЗ мен МБ сақтаудың жоғары сапасын қамтамасыз ететін өз қойма орын-жайларын салу арқылы логистикалық инфрақұрылым құруды жоспарлап отыр**.

**Мемлекет басшысының** Қазақстанда тауар топтарын индустрияландырумен **сауда-көлік хабын дамыту туралы** тапсырмасын орындау шеңберінде **«СҚ-Фармация» ЖШС-нің қойма және көлік логистикасы жүйесі осы орасан зор жобаның бір бөлігіне айналды**.

Тауар ағындарын ұстап қалу, кейіннен көрші нарықтарға жеткізу үшін тауарлар өндірумен шоғырландыру, жаһандық жеткізу тізбектерін, келісімшарттарды басқаруды қоса алғанда, қызметтердің толық циклін дамыту Қазақстанның өңірдегі сөзсіз экономикалық көшбасшы ретіндегі ұстанымын бекітеді.

Бүгінгі таңда салада 100-ден астам кәсіпорын жұмыс істейді және Қазақстанның Орталық Азия өңірінде сауда-көлік хабы ретінде қалыптасуы фармацевтикалық өндірісті дамытуға белгілі бір серпін береді.

Цифрлық технологияларды дамыту трендтеріне сәйкес, **«СҚ-Фармация» ЖШС цифрландыру және автоматтандыру жобаларын дамытуға ерекше назар аударады.**

Айта кетейік, **Мемлекет басшысы** Қасым-Жомарт Тоқаев Digital Bridge 2023 форумында сөйлеген сөзінде **жасанды интеллект енді ғылыми фантастика емес, ол біздің шындыққа айналғанын** атап өтті. Президент жасанды интеллектті дамыту бағытындағы негізгі басымдықтарды ұсынды: «Жасанды интеллектті дамытудың міндеттері мен құралдарын айқындайтын стратегиялық құжатты қабылдау қажет. Мұндай қадам бізге **елдің технологиялық прогресінің векторын орнатуға** мүмкіндік береді. Біз ең алдымен мұнай-газ секторы, энергетика, ауыл шаруашылығы, **көлік және логистика сияқты** **негізгі салаларға ЖИ-ті енгізуге назар аударуымыз керек** деп санаймын".

Технологияларды дамыту бағытын ескере отырып, «СҚ-Фармация» ЖШС 2021 жылы **Бірыңғай дистрибьютордың ақпараттық жүйелерін дамыту Тұжырымдамасын** әзірледі (Басқарманың 19.10.2021 ж. №40 хаттама шешімімен бекітілген). Жоғарыда аталған Тұжырымдамаға сәйкес **ақпараттық технологияларды дамытудың негізгі бағыттары келесі жобалар болып табылады:**

1. Қоймалар мен көлікті басқаруды автоматтандыру (WMS – Warehouse Management System және TMS – Transport Management System);

2. Жеткізу тізбегін басқаруды автоматтандыру және материалдық ресурстарға қажеттілікті жоспарлау (SCM - Supply Chain Management және MRP - Material Resource Planning);

3. Клиенттермен қарым-қатынасты басқаруды автоматтандыру (CRM Customer Relationship Management);

4. Деректер қоймасын құру (Data Warehouse) және аналитикалық жүйені құру (BI – Business Intelligence).

Айта кету керек, **жобалар өзара байланысты** және алынған деректерді талдау және олардың негізінде басқарушылық шешімдер қабылдау үшін құралдарды құру үшін **бизнес-процестер мен деректерді дайындау кезеңдерін барынша тиімді бөлуге мүмкіндік беретін кезектілікте іске асырылатын болады.**

**Қойманы басқаруды автоматтандыру мынаны қамтамасыз етеді:**

1) қойманы белсенді басқаруды;

2) қоймада тауардың орналасқан орны туралы нақты ақпарат алуды;

3) шектеулі жарамдылық мерзімі бар тауарды тиімді басқаруды;

4) қоймада тауарды өңдеу бойынша процестердің тиімділігін арттыруды және дамытуды;

5) қоймалық орын-жайларды қолдануды оңтайландыруды;

6) Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің деректер базаларын Бірыңғай дистрибьютордікімен үйлестіруді.

**Көлікті басқаруды автоматтандыру мынаны қамтамасыз етеді:**

1) тауарды тасымалдау барысында көліктін тұрған орны туралы нақты ақпарат алуды;

2) көлік құралының жүрген қашықтығы туралы нақты ақпарат алуды;

3) орындалатын рейстерді қадағалау және қайта бағыттауды;

4) сақтау және тасымалдау қызметтерін көрсетушілердің тиімділік көрсеткіштерін есептеуді;

5) Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің деректер базаларын Бірыңғай дистрибьютордікімен үйлестіруді.

2021 жылдан бастап Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі (бұдан әрі – ҚРҰБ) дамытатын тағы бір технология **«Цифрлық теңге» жобасы** (бұдан әрі - ЦТ) болып табылады. ЦТ - Қазақстандағы ақшаның жаңа нысаны, оның эмиссиясын ҚРҰБ жүзеге асырады. ЦT қолма-қол ақшаны немесе қолма-қол ақшасыз ақшаны ауыстыруға арналмаған, бірақ солармен қатар параллельді пайдаланылады. 2022 жылы ҚРҰБ нарық қатысушыларымен, сарапшылар қауымдастығымен және халықаралық серіктестермен бірлесіп, ЦТ енгізу қажеттілігі туралы зерттеуді аяқтады. Сол жылдың соңына қарай, жарияланған зерттеу нәтижелеріне сәйкес, Қазақстанда 2025 жылдың соңына дейін үш фазада ЦТ-ны кезең-кезеңімен енгізу туралы шешім қабылданды.

**ЦТ-ні енгізу келесі әсерлерді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді:**

- «смарт-келісімшарттар» тетігін пайдалана отырып, нарыққа қатысушылардың жаңа төлем сервистерін құру;

- қашықтан биометриялық сәйкестендіруді одан әрі дамыту;

- қолма-қол ақшасыз төлемдердің енуінің өсуі;

- Ұлттық төлем жүйесінің үздіксіздігі;

- бюджет шығыстарын қаржыландыру үшін шығарылған цифрлық теңгеге бірегей белгілер беру арқылы бюджет қаражатының нысаналы жұмсалуының ашықтығын арттыру есебінен мемлекеттік төлемдердің тиімділігін аттыру.

Жоғарыда айтылғандарға байланысты, «Цифрлық теңге» жобасының инфрақұрылымы жеткілікті дамыған жағдайда, «СҚ-Фармация» ЖШС сатып алуды өткізудің және шарттар жасасудың ашықтығын оңтайландыру және арттыру үшін ЦТ қолдану мүмкіндігін қарауды өз мақсатыны ретінде белгілеп қояды.

# **Міндет. Тиімді логистикалық инфрақұрылымды құру**

1. **Қоймалар салу жобасын іске асыру және көлік ағындарын ұйымдастыру**

 «СҚ-Фармация» ЖШС қойма орын-жайлары жүйесін құруды іске асыру жолдары:

1) ЖСҚ-ны әзірлеу және бекіту;

2) Қойма және көлік инфрақұрылымының ұйымдастырушылық және қаржылық моделін әзірлеу және бекіту;

3) НҚА-ға өзгерістер мен толықтырулар енгізу жөнінде ұсыныстар әзірлеу;

4) ҚЭН әзірлеу және бекіту;

5) ҚМЖ ұйымдастыру және қойманы тіркеу.

**ННК: 2025 жылға 6 өңірлік қоймалардың (хабтардың) құрылысын аяқтау, *факт***

1. **Жұмылдыру резервінің Дз мен МБ операциялар жүргізу процестерін ұйымдастыру**

Жұмылдыру резервімен жұмыс істеу жөніндегі функционалды іске асыру жолдары:

1) кейіннен жалға алынатын қоймаларда сақтай отырып, дәрілік заттарды сатып алу мен жаңартудың 1-кезеңі;

2) кейіннен жалға берілетін қоймаларда сақтай отырып, дәрілік заттарды сатып алу және жаңартудың 2-кезеңі;

3) жұмылдыру резервінің ДЗ мен МБ сатып алу және жаңартудың 3-кезеңі;

4) жұмылдыру резервімен операция жасау бөлігінде НҚА жетілдіру жөнінде ұсыныстар әзірлеу.

**ННК: Жұмылдыру резервін сақтау көлемінің жалпы номенклатурасынан ДЗ және МБ-дың жұмылдыру резервін сатып алу, %**

# **1.2. Міндет. ДЗ және МБ-ды жеткізу тізбегін бақылаудың АТ жүйесін енгізу**

Жеткізу тізбегін қадағалау бойынша ақпараттық технологияларды жетілдіру жолдары:

1) Қоймалар мен көлікті басқаруды автоматтандыру (WMS және TMS);

2) Меншікті қоймалар мен көлікті басқару жүйелерін (WMS және TMS) енгізу және қажетті жабдықтармен жарақтандыру;

3) Жеткізілім тізбегін басқаруды автоматтандыру және материалдық ресурстарға қажеттілікті жоспарлау (SCM және MRP);

4) Іске асырылған жобалардың нәтижелері негізінде қызметті цифрландыру және автоматтандыру жобаларын дамыту.

**ННК: Сатып алынған ДЗ мен МБ МҰ дейін жеткізу тізбегін қадазғалау үлесі, %**

# **Міндет.** **Ішкі бизнес-процестердің тиімділігін арттыру және оларды автоматтандыру**

**Цикл Деминга**

Іске асыру жолдары:

1) Ішкі бизнес-процестерді реинжинирингтеу және оңтайландыру;

2) Ішкі бизнес-процестерді автоматтандыру;

3) Үшінші тараптардың ақпараттық жүйелермен интеграциялау;

4) Қызметті ақпараттық-талдамалық қамтамасыз етуді жетілдіру (BI);

5) Медициналық техниканы сатып алу рәсімдерін жетілдіру (жарақтандыруға қойылатын талаптарды стандарттау, сервистік қызмет көрсету және т. б.);

6) Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сатып алу рәсімдерін жетілдіру;

7) Бірыңғай дистрибьютордың қоймаларында төмендетілмейтін қалдықты қамтамасыз ету.

**ННК: Стационарлық және амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде медициналық ұйымдарға жеткізу кестесін орындау, %**

**ННК: Медициналық ұйымдардың өтінімдеріне сәйкес сатып алынған ДЗ және МБ-дың үлесі, %**

**ННК: Бірыңғай дистрибьютордың қоймаларындағы төмендетілмейтін қалдықтың ДЗ және МБ үлесі, %**

# **1.4. Міндет. Шетелдік және отандық инвесторларды тарту, сүйемелдеу жөніндегі институционалдық тетіктерді жетілдіру**

Іске асыру жолдары:

1) Фармацевтика саласындағы инвестициялық ахуалды жақсарту бөлігінде НҚА-ді жетілдіру жөнінде ұсыныстар әзірлеу;

2) Келісімшарттық өндіріс шеңберінде BigPharma компанияларымен бизнес-коммуникацияларды дамыту;

3) Инвестициялық жобаларды басқару.

**ННК: Сатып алудың жалпы көлемінен отандық өндірісті ДЗ және МБ-дың сатып алу үлесі, құндық мәнде, %**

# **5.2. 2-МАҚСАТ. КОРПОРАТИВТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ БІРЫҢҒАЙ ДИСТРИБЬЮТОРДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ**

Қазіргі даму жағдайында кез-келген экономикалық субъект үшін тиімділікті арттыру мәселелері өзекті болып табылады. Бұл аспект **ұлттық экономиканың бүкіл жүйесінің негізгі реттеушісі** және қоғамдық тауарлардың негізгі өндірушісі болып табылатын Экономиканың мемлекеттік секторы үшін де маңызды болып көрінеді

Мемлекеттік аппараттың адам ресурстарын басқару жүйесін дамыту-Қазақстандағы әкімшілік реформа бағыттарының бірі. Басты мақсат-жергілікті жерлерде халықтың күнделікті өзекті мәселелерін жылдам әрі сапалы шешуді, сондай-ақ ел өңірлері мен экономика салаларының дамуының жоғары деңгейін қамтамасыз ету. Қоғамдық өмірдің барлық салаларындағы өзгерістердің тиімділігі мемлекеттік аппараттың тиімділігіне тікелей байланысты.

Квазимемлекеттік секторда басқарудың тиімділігін арттыруға ерекше назар аудару қажет. Квазимемлекеттік сектордың функционалдығын, міндеттері мен өлшемдерін нақты ажырату, қаржылық тәртіпті жақсарту, мемлекеттің экономикадағы үлесін азайту, мониторинг пен бағалаудың тиімділігін арттыру, сондай-ақ корпоративтік басқаруды күшейту қажет.

**Бірыңғай дистрибьютор** ТМККК және МӘМС шеңберінде халық үшін ДЗ мен МБ сатып алу және сақтау жөніндегі бірыңғай оператор бола отырып, **квазимемлекеттік сектор субъектілеріне жатады.** Бүгінгі таңда Бірыңғай дистрибьютор – мемлекеттің 100% қатысуымен ҚР ДСМ ведомстволық бағынысты ұйым.

Кез-келген салада негізгі ресурс, әрине, **адами капитал** болып табылады. Әрбір маман жауынгерлік бірлік болып табылады және орындалған жұмыстың сапасы қызметкердің біліктілік деңгейіне байланысты.

Персоналдың тиімділігін бағалау арқылы компанияның кадрлық әлеуетін сипаттайтын сандық көрсеткіштерді алуға болады. Бұл мәселеде сандық және сапалық көрсеткіштер жүйесін дамыту үлкен маңызға ие. Олар кәсіпорында кадрлық ресурстардың қаншалықты тиімді пайдаланылатындығы мен басқарылатындығы туралы жағдайды толық көрсетеді.

**Әрбір қызметкердің тиімділігі компанияның нәтижелеріне әсер етеді.**

Тиімділік (лат. efficientia) «effectus» сөзінен шыққан және «жасау» немесе «дайындау» дегенді білдіреді. Бұл уақыт пен ақша сияқты ресурстардың минималды шығындарымен жұмыс тапсырмаларын орындау және мақсатқа жету мүмкіндігі. Көбінесе қызметкерлердің жұмыс тиімділігі тек сандық көрсеткіштермен өлшенеді-мысалы, шебер белгілі бір уақытта қанша өнім жасаған. Бірақ бұл критерийлердің бірі ғана. Өнімділікті жан-жақты қарастырған жөн. Нені ескеру керек: ***тиімділік, өнімділік, үнемділік, ұйымшылдық, ұтымдылық және функционалдылық*.**

Компания персоналы қызметінің тиімділігі **келесі факторларға байланысты**: қызметкерлердің кәсіби құзыреттілігі, бизнес-процестерді реттеу, қызметкерлердің еңбек қызметін ынталандыру, компания басшысының басқару стилі.

Бірыңғай дистрибуция жүйесі халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету, оның үздіксіздігі мен орындылығы мәселелерінде **өзінің тиімділігін дәлелдеді**. Жыл сайын процестер автоматтандырылады және жаңа технологиялар енгізіледі.

Басқарушылық еңбекті ұйымдастыруды жетілдірудің маңыздылығын ескере отырып, **менеджмент технологиялары да жетілдірілуде**. Бұл бағыт қызметкерлердің еңбегін тиімді ұйымдастырумен байланысты. Әр қызметкердің басты міндеті-өндірістік процестің тиімділігіне қатысты шешімдер қабылдау. Дәл осы қызметкерлер өндірістік қызмет пен қойылған мақсаттар арасындағы тепе-теңдікті сақтау процесінде, өндірісті дамытудың оңтайлы нұсқасын анықтауда және оның тиімділігін сақтауда шешуші рөл атқарады. Осыған байланысты, Бірыңғай дистрибьютор өз қызметінің осы кезеңінде қайта жүктеу бағдарламасын аяқтайды және тиімділік бағдарламасын бастайды.

 «СҚ-Фармация» ЖШС тиімді басқару жүйесі ел халқын медициналық өнімдермен сапалы және үздіксіз қамтамасыз етудің маңызды факторы болып табылады. **Қойылған мақсатты іске асыру үшін «СҚ-Фармация» ЖШС жаңаларын енгізіп, бірқатар қолданыстағы процестерді дамытатын болады.**

«СҚ-Фармация» ЖШС-нің менеджмент технологияларын жетілдіру бағыттарының бірі ретінде **басқарушылық еңбекті ұйымдастыруды жетілдіруді** бөліп көрсетуге болады. Бұл бағыт қызметкерлердің еңбегін тиімді ұйымдастырумен байланысты, мұнда **әр қызметкердің басты міндеті өндірістік процестің тиімділігіне қатысты шешімдер қабылдау** болып табылады. Дәл осы қызметкерлер өндірістік қызмет пен қойылған мақсаттар арасындағы тепе-теңдікті сақтау процесінде, өндірісті дамытудың оңтайлы нұсқасын анықтауда және оның тиімділігін сақтауда шешуші рөл атқарады. Алайда, осы бағытты іске асыруда **«СҚ-Фармация» ЖШС-де жоғары мамандандырылған кадрлардың болуы** маңызды рөл атқарады. Осыған байланысты ұйым кадрлық әлеуетті дамыту бойынша үздіксіз жұмыс жүргізуге ниетті.

Жоғары корпоративтік мәдениет және қаржылық тұрақтылық кез келген ұйымның табысына әсер ететін екі негізгі фактор болып табылады. Бұл аспектілерді қалыптастыру компания басшылығы мен қызметкерлерінің айтарлықтай күш-жігерін қажет ететін күрделі процесс болуы мүмкін. **Жоғары корпоративтік мәдениетті қалыптастыру көптеген аспектілерді қамтиды**, мысалы:

* Барлық қызметкерлер тағайындайтын компанияның негізгі құндылықтары мен принциптерін анықтау.
* Қызметкерлер арасындағы басқару мен міндеттерді бөлудің нақты құрылымын құру.
* Қызметкерлердің кәсіби және жеке өсуіне көмектесетін қызметкерлерді оқыту және дамыту жүйесін енгізу.
* Әрбір қызметкер өзін құнды және құрметті сезінетін қолайлы жұмыс атмосферасын құру.
* Қызметкерлерді қолдау және ынталандыру жүйесін дамыту, бұл оларды компанияның жалпы мақсаттарына жетуге жетелейді.
* Корпоративтік рухты нығайтуға және командалық өзара іс-қимылды дамытуға бағытталған іс-шараларды тұрақты өткізу.

**Кез келген компанияның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету Даму стратегиясының ажырамас бөлігі болып табылады**. Осы мақсатқа қол жеткізу шеңберінде **қаржыны басқару жүйесі басқарудың оңтайлы қаржылық моделі арқылы меншікті айналым капиталын тиімді пайдалануға бағытталатын болады.** Сонымен қатар, басқарудың оңтайлы қаржылық моделін құру «СҚ-Фармация» ЖШС-нің тұрақтылығына әсер ететін сыртқы факторларды ескере отырып, қаржыны басқару жүйесінің құрылымы мен жұмыс істеу процесін жетілдіру бойынша кешенді жұмыстарды талап етеді. Компанияның қаржылық тұрақтылығы ұйымның ұзақ мерзімді перспективада кірістілік пен төлем қабілеттілігін сақтау қабілетін білдіреді.

**Комплаенс ережелері мен нормалары сақталатын атмосфераны құру өте маңызды**. Бұған қызметкерлерді оқыту, сәйкестік мәдениетін құру, жоғары басшылықты қолдау және ұйымның барлық деңгейлерінде комплаенс үшін жауапкершілікті қамтамасыз ету кіреді.

**«СҚ-Фармация» ЖШС-нің шет мемлекеттер үшін топтық сатып алуларға көшуін және өзіне шоғырланатын өңірлік көлік хабы**, оның ішінде белгілі мемлекеттер үшін транзиттік жүктер ретінде орналасуын назарға ала отырып, **«СҚ-Фармация» ЖШС-нің** сыртқы өзара іс-қимыл бөлігінде **комплаенс қызметін жетілдіру қажеттілігі** орын алады, атап айтқанда, «СҚ-Фармация» ЖШС-нің сыртқы өзара іс-қимыл бөлігінде **комплаенс қызметін жетілдіру**, **монополияға қарсы және санкцияға қарсы комплаенс, «СҚ-Фармация» ЖШС жасыл трансформациясына жәрдемдесу, сондай-ақ контрагенттердің сенімділігін кешенді тексеруді жүзеге асыру** (due-diligance).

Халықты Бірыңғай дистрибьютордың қызметі туралы хабардар етуде, жұртшылықпен диалог жүргізуде, азаматтардың сұраныстарына жедел ден қоюды қамтамасыз етуде, БАҚ-пен, пациенттік ұйымдармен, дәрігерлік қауымдастықтармен, салалық қауымдастықтармен өзара іс-қимылда, сондай-ақ Бірыңғай дистрибьютордың оң имиджін сақтауда түрлі құралдар пайдаланылатын болады.

ТМККК және МӘМС шеңберінде халықты дәрілік заттармен қамтамасыз ету тетіктері туралы халықтың хабардарлық деңгейін арттыру, Қазақстан Республикасының фармацевтика саласының орнықтылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру, дәрілік заттарды мемлекеттік сатып алуды шоғырландыру, сондай-ақ «СҚ-Фармация» ЖШС-нің оң имиджін қалыптастыру және қолдау арқылы фармацевтика өнеркәсібін дамыту мақсатында тұрақты негізде **мақсатты аудиторияны зерттеу арқылы, ақпараттық кампаниялар өткізу, қоғамдық пікір қалыптастыру, процестердің ашықтығы мен ақиқаттығын түсіндіру жұмыстары жүргізілетін болады.**

Пандемиядан кейінгі кезең қажетті және сенімді ақпарат беруде жедел түрде ерекше жауап беруді, сондай-ақ мәтіннің дизайнын және оның жауаптарында белгілі бір хабарламаны қалыптастыруда мұқият болуды талап етеді. Мұндай жағдайлар компанияның ақпараттық саясатын өзгертуді және халықты жүзеге асырылатын қызмет туралы хабардар ету жөніндегі жұмысты күшейтуді талап етеді. «СК-Фармация» ЖШС **Крейсерлік PR-стратегия** қағидаттарын ұстанатын болады, оның негізгі бағыттары брендтің мақсатты аудиториямен ашық қарым-қатынасын дамытудың ұзақ мерзімді жоспары және компанияның аудиториямен қарым-қатынасын дамыту бағытын айқындау болуы тиіс.

**«СК-Фармация» ЖШС тікелей диалогқа және жұртшылықпен өзара іс-қимылға ашық** және әрбір құнды ұсыныс практикалық іске асуы және халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді жақсартудың пайдалы құралы болуы үшін **тығыз ынтымақтастық пен сындарлы диалогқа бейімделген.** Өз жұмысында «СК-Фармация» ЖШС **бұдан әрі азаматтық қоғам мен БАҚ үшін ашықтық қағидатын ұстанатын болады.**

# **2.1. Міндет. Адами капиталды дамыту және корпоративтік коммуникацияларды басқару**

Іске асыру жолдары

1) Қолайлы жұмыс ортасын құру - мансапты дамыту, кәсіби ұтқырлық және тәжірибе алмасу бағдарламаларын әзірлеу және енгізу. Тиімділік бағдарламасын енгізу;

2) Персоналды оқыту (тақырыптық тренингтер мен семинарлар), оның ішінде жұмыс орнында оқыту (тәжірибелі қызметкерлерден тәлімгерлік және коучинг);

3) Ұйымның оң имиджін және қызметтің ашықтығын нығайтуды және арттыруды қамтамасыз ететін пәрменді тетіктерді әзірлеу және жетілдіру;

4) Стейкхолдерлер арасындағы өзара іс-қимылдың тиімді жүйесін құру (талдау және адалдықты арттыру, e-medskills жобасын дамыту бойынша ұсыныстар әзірлеу).

**ННК: Тиімділік бағдарламасын іске асыру шеңберінде орындалған іс-шаралардың үлесі, %**

# **2.2. Міндет. Ішкі бақылау және тәуекелдерді басқару процестерді басқару жүйелерін біріктіру**

Іске асыру жолдары:

1) Ішкі саясат пен рәсімдердің сақталуын бақылауды қамтамасыз ету, тәуекелдерді талдау және бағалау, сондай-ақ бөлімшелер мен қызметкерлердің қызметінің мониторингі;

2) Ұйымның корпоративтік басқаруын сыртқы бағалау;

3) Процестердің орындалуын басқару және бақылау жүйесін жетілдіру;

4) Комплаенс жүйесін жетілдіру: монополияға қарсы, санкцияға қарсы және экологиялық комплаенсті енгізу, контрагенттердің сенімділігін кешенді тексеруді жүзеге асыру (due-diligance).

**ННК: Іске асқан корпоративтік тәуекелдердің үлесі, %**

**ННК:** **Негізгі компоненттер бойынша корпоративтік басқару жүйесін қорытынды бағалау,%**

# **2.3. Міндет. 100% дейін қаржылық тиімділік көрсеткіштерін орындау**

Іске асыру жолдары:

1) ӘМСҚ-мен өзара іс-қимыл тетігін реттеу бөлігінде дивидендтік саясатты және НҚА-ді жетілдіру;

2) Қаржылық орнықтылық пен төлем қабілеттілігін бақылау жүйесін құру;

3) Дебиторлық берешекті талдау және медициналық ұйымдар тарапынан төлемнің мерзімін кешіктіру мүмкіндігін болжау;

4) Дебиторлық берешекті төмендету бойынша шаралар қабылдау.

**ННК: Қаржылық тиімділіктің көрсеткіштерінің орындалуы, %**

# **6. НЕГІЗГІ ТӘУЕКЕЛДЕР**

Marsh & McLennan (қаңтар, 2023) қолдауымен Халықаралық экономикалық форум дайындаған **«The Global Risks Report 2023» мәліметтері бойынша**, 2023 жылы және алдағы онжылдықта әлемге әсер етуі мүмкін **ең үлкен қауіптердің көрінісі ашылады**. Бұл есеп **800-ге жуық халықаралық сарапшылар** мен басшылардың пікіріне негізделген. Есепте **жаһандық тәуекел картасының маңызды тақырыптары** қамтылған. 2023 жылы олар **елдер арасындағы және олардың ішіндегі қақтығыстардың күшеюіне**, сондай-ақ **кейбір маңызды жаһандық мәселелердің айналасындағы шиеленіс пен қызбалығының** арттыруға қатысты.

Алдағы 2 жылдардағы негізгі тәуекелдер:

1. Лаңкестік шабуылдар

2. Инфекциялық аурулар

3. Маңызды ақпараттық инфрақұрылымның бұзылуы

4. Актив көпіршіктердің жарылуы

5. Созылмалы аурулар және денсаулық жайы

6. Жаппай қырып-жою қарудың қолданылуы

7. Қоғамдық инфрақұрылым мен қызметтердің бұзылуы немесе болмауы

8. Ұзақ экономикалық құлдырау

9. Озық технологияларды пайдаланудың қолайсыз салдары

10. Заңсыз экономикалық қызметтердің таралуы

11. Киберқылмыстың кең таралуы және киберқауіпсіздіктің болмауы

12. Жұмыспен қамту дағдарысы

13. Мемлекеттің ыдырауы немесе елдегі елеулі тұрақсыздық

14. Сандық теңсіздік және цифрлық қызметтерге қол жетімділіктің болмауы

15. Жүйелік маңызды саланың немесе жеткізілім тізбегінің құлдырауы

16. Баға траекториясын тұрақтандыра алмау

17. Қарыз дағдарыстары

18. Мемлекетаралық қақтығыстар

19. Көпжақты институттар мен халықаралық ынтымақтастықтың тиімсіздігі

20. Геоэкономикалық қақтығыстар

21. Цифрлық биліктің шоғырлануы

22. Психикалық денсаулықтың ауыр нашарлауы

23. Қоршаған ортаға зиян келтіретін ауқымды оқиғалар

24. Өмір сүру құны дағдарысы

25. Ауқымды мәжбүрлі көші-қону процестер

26. Әлеуметтік келісімнің эрозиясы және қоғамның поляризациясы

27. Табиғи апаттар және төтенше ауа райы оқиғалары

28. Табиғи ресурстардың дағдарысы

29. Биоәртүрліліктің жоғалуы және экожүйелердің бұзылуы

30. Жалған ақпараттың таралуы және жалған ақпаратты тарату қаупі

31. Климаттың өзгеруіне бейімделе алмау

32. Климаттың өзгеруінің салдарын азайта алмау

Ұсынылған тәуекелдер рейтингі негізінде, оның ішінде COVID-19 дағдарысының салдарымен, каңтар оқиғалармен байланысты және әлемдегі тез өзгеретін және шиеленіскен геосаяси жағдай барысында Бірыңғай дистрибьютор **оның қызметіне әсер ететін әлеуметтік, экономикалық және саяси императивтерді ескере отырып, өзара тәуелді жаһандық тәуекелдерді түсінуі және алдын алуы тиіс.** Бұл жағдайда белгілі бір процеске сыртқы және ішкі орта факторларының әсеріне негізделген тәуекелдердің жіктелуін ескеру қажет.

Осыған байланысты «СҚ-Фармация» ЖШС-нің 2024-2028 жылдарға арналған Даму стратегиясы оларды **сыртқы және ішкі тәуекелдерге бөле отырып, келесі түйінді тәуекелдерді ескереді.**

Сыртқы тәуекелдер – бұл компаниядан тыс пайда болатын, бірақ оның қызметіне әсер ететін тәуекелдер, ішкі - бұл «СҚ-Фармация» ЖШС-нің тікелей тәуекелдері.

|  |  |
| --- | --- |
| **ТӘУЕКЕЛДЕР** | **«СК-ФАРМАЦИЯ» ЖШС НЕГІЗГІ ТӘУЕКЕЛДЕРІ** |
| **Сыртқы тәуекелдер** |
| Сұраныс тәуекелдері | Медициналық ұйымдардың сапасыз жоспарлау қаупі |
| Қысқа уақыт ішінде шулы сұраныс қаупі («қамшы әсері») |
| Жеткізу тәуекелдері | ДЗ және MБ-дың трансшекаралық қозғалысын шектеу қаупі |
| ДЗ және MБ-ды жеткізу тізбектерінің ұзақ уақытқа созылу қаупі  |
| Елдік тәуекел |
| Сыртқы ортаның тәуекелдері | Транзакциялық-валюталық тәуекел |
| Форс-мажорлық жағдайлар қаупі |
| Трансферттік бағаның нарықтық бағадан ауытқу қаупі |
| Жұмыспен қамту дағдарысы |
| **Ішкі тәуекелдер** |
| Процестердің тәуекелдері | Қоймалардағы жекелеген тауар позицияларының тапшылығы/профициті тәуекелі |
| Сақтау және тасымалдау шарттарын сақтамау қаупі |
| Бәсекелестікті шектеу қаупі |
| Жеткізудің бұзылу қаупі |
| ДЗ мен МБ және қызметтерді сатып алмау тәуекелі |
| Бақылаудағы тәуекелдер | Ішкі бақылау жүйесінің тиімсіздігі қаупі |
| Санкциялық тәуекел |
| Кадрлық тәуекел |
| Нормативтік, құқықтық және бюрократиялық тәуекелдер | Нормативтік-құқықтық құжаттардың шығуын кідірту тәуекелі |
| Қаржылық шығындар тәуекелі |
| Әкімшілік ресурстардың жетіспеушілігі және икемділіктің болмауы қаупі |
| Инфрақұрылым тәуекелдері | Регламенттелген рәсімдерді орындамау қаупі |
| Дебиторлық берешектің өсу қаупі |
| Жобалардағы экономикалық және технологиялық тәуекелдер |
| АТ саласындағы тәуекелдер | Сандық теңсіздік және цифрлық қызметтерге қол жетімділіктің болмауы қаупі |
| Киберқылмыс қаупі және киберқауіпсіздіктің болмауы |

# **СТРАТЕГИЯНЫҢ НЕГІЗГІ ӘСЕРЛЕРІ**

# **СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖӘНЕ БЮДЖЕТТІК ЖОСПАРЛАУДЫҢ ӨЗАРА ІС-ҚИМЫЛ АРХИТЕКТУРАСЫ**

|  |
| --- |
| **Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтау саласын дамыту тұжырымдамасы - 2026** |
| **Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің 2023 - 2027 жылдарға арналған даму жоспары** |

**«СҚ-Фармация» ЖШС-нің стратегиялық мақсаттары**

|  |  |
| --- | --- |
| **1-ші Стратегиялық мақсат.** ТМККК және МӘМС шеңберніде және жұмылдыру резервінің ДЗ мен МБ үздіксіз жеткізуді қамтамасыз ету  | **2-ші Стратегиялық мақсат.**Корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру және бірыңғай дистрибьютордың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету |

**«СҚ-Фармация» ЖШС-нің міндеттері**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.1.Міндет** тиімді логистикалық инфрақұрылымды құру**1.2.Міндет** ДЗ мен МБ жеткізу тізбегін қадағалаудың ІТ-жүйесін енгізу**1.3.Міндет** Ішкі бизнес-процестердің тиімділігін арттыру және оларды автоматтандыру**1.4.Міндет** Шетелдік және отандық инвесторларды тарту, сүйемелдеу жөніндегі институционалдық тетіктерді жетілдіру | **2.1. Міндет.** Адами капиталды дамыту және корпоративтік коммуникацияларды басқару**2.2 Міндет.** Процесті басқару, ішкі бақылау және тәуекелдерді басқару жүйелерін біріктіру**2.3.Міндет. Қ**аржылық тиімділік көрсеткіштерін 100-ге дейін орындау% |

**Бюджет және меншікті қаражат**

**СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАР, МІНДЕТТЕР ЖӘНЕ НЫСАНАЛЫ ИНДИКАТОРЛАР**

# **«СҚ-ФАРМАЦИЯ» ЖШС-НІҢ 2024-2028 ЖЫЛДАРҒА АРНАЛҒАН ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ІСКЕ АСЫРУДЫҢ ЖОЛ КАРТАСЫ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ІС-ШАРАЛАР** | **2024** | **2025** | **2026** | **2027** | **2028** |
| **1-МАҚСАТ. ТМККК ЖӘНЕ МӘМС ШЕҢБЕРНІДЕ ЖӘНЕ ЖҰМЫЛДЫРУ РЕЗЕРВІНІҢ ДЗ МЕН МБ ҮЗДІКСІЗ ЖЕТКІЗУДІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ**  |
| **1.1. МІНДЕТ. Тиімді логистикалық инфрақұрылымды құру** |
| ЖСҚ-ды әзірлеу және бекіту |  |  |  |  |  |
| Қойма және көлік инфрақұрылымының ұйымдық және қаржылық моделін әзірлеу және бекіту |  |  |  |  |  |
| НҚА-ге өзгерістер мен толықтырулар енгізу жөнінде ұсыныстар әзірлеу |  |  |  |  |  |
| ҚЭН-не әзірлеу және бекіту |  |  |  |  |  |
| ҚМЖ-ды ұйымдастыру және қойманы тіркеу |  |  |  |  |  |
| **ННК: 2025 жылға дейін 6 өңірлік қоймалардың (хабтардың) құрылысын аяқтау, *факт*** | **-** | **6** | **-** | **-** | **-** |
| Кейіннен жалға берілетін қоймаларда сақтаумен дәрілік заттарды сатып алу және жаңартудың 1-кезеңі  |  |  |  |  |  |
| Кейіннен жалға берілетін қоймаларда сақтаумен дәрілік заттарды сатып алу және жаңартудың 2-кезеңі  |  |  |  |  |  |
| ДЗ және МБ-дың жұмылдыру резервін сатып алу және жаңартудың 3-кезеңі |  |  |  |  |  |
| Жұмылдыру резервімен жұмыс істеу бөлігінде НҚА жетілдіру жөнінде ұсыныстар әзірлеу |  |  |  |  |  |
| **ННК: Жұмылдыру резервін сақтау көлемінің жалпы номенклатурасынан ДЗ және МБ-дың жұмылдыру резервін сатып алу, %** | **ҚБПҮ** | **ҚБПҮ** | **ҚБПҮ** | **ҚБПҮ** | **ҚБПҮ** |
| **1.2. МІНДЕТ. ДЗ мен МБ жеткізу тізбегін бақылау ІТ жүйесін енгізу** |
| Қоймалар мен көлікті басқаруды автоматтандыру (WMS және TMS) |  |  |  |  |  |
| Меншікті қоймалар мен көлікті басқару жүйелерін (WMS және TMS) енгізу және қажетті жабдықтармен жарақтандыру |  |  |  |  |  |
| Жеткізу тізбегін басқаруды автоматтандыру және материалдық ресурстарға қажеттілікті жоспарлау (SCM және MRP) |  |  |  |  |  |
| Іске асырылған жобалардың нәтижелері негізінде қызметті цифрландыру және автоматтандыру жобаларын дамыту |  |  |  |  |  |
| **ННК: Сатып алған ДЗ мен МБ бақыланатын МҰ ға дейін жеткізу тізбектерінің үлесі, %** | **-** | **50** | **100** | **100** | 100 |

*Жалғасы*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ІС-ШАРАЛАР** | **2024** | **2025** | **2026** | **2027** | **2028** |
| **1.3. Міндет. Ішкі бизнес-процестердің тиімділігін арттыру және оларды автоматтандыру** |
| Ішкі бизнес-процестерді реинжинирингтеу және оңтайландыру |  |  |  |  |  |
| Ішкі бизнес-процестерді автоматтандыру |  |  |  |  |  |
| Үшінші тараптың ақпараттық жүйелерімен интеграция |  |  |  |  |  |
| Қызметті ақпараттық-талдамалық қамтамасыз етуді жетілдіру (BI) |  |  |  |  |  |
| Медициналық техниканы сатып алу рәсімдерін жетілдіру (жарақтандыруға қойылатын талаптарды стандарттау, сервистік қызмет көрсету және т. б.) |  |  |  |  |  |
| ДЗ және МИ сатып алу рәсімдерін жетілдіру |  |  |  |  |  |
| Бірыңғай дистрибьютордың қоймаларында төмендетілмейтін қалдықты қамтамасыз ету |  |  |  |  |  |
| **ННК: Стационарлық және амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде медициналық ұйымдарға жеткізу кестесін орындау, %** | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |
| **ННК: Медициналық ұйымдардың өтінімдеріне сәйкес сатып алынған ДЗ және МБ үлесі, %** | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |
| **ННК: Бірыңғай дистрибьютордың қоймаларындағы төмендетілмейтін қалдықтың ДЗ және МБ үлесі, %** | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |
| **1.4. Міндет. Шетелдік және отандық инвесторларды тарту, сүйемелдеу жөніндегі институционалдық тетіктерді жетілдіру** |
| Фармацевтика саласындағы инвестициялық ахуалды жақсарту бөлігінде НҚА-ді жетілдіру жөнінде ұсыныстар әзірлеу |  |  |  |  |  |
| Келісімшарттық өндіріс шеңберінде Big Pharma компанияларымен бизнес-коммуникацияларды дамыту |  |  |  |  |  |
| Инвестициялық жобаларды басқару |  |  |  |  |  |
| **ННК: Сатып алудың жалпы көлемінен отандық өндірісті ДЗ және МБ-ды сатып алу үлесі, құндық мәнде, %** | **45** | **50** | **50** | **50** | **50** |

*Жалғасы*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ІС-ШАРАЛАР** | **2024** | **2025** | **2026** | **2027** | **2028** |
| **МАҚСАТ 2. КОРПОРАТИВТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ БІРЫҢҒАЙ ДИСТРИБЬЮТОРДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ** |
| **2.1. Міндет. Адами капиталды дамыту және корпоративтік коммуникацияларды басқару** |
| Қолайлы жұмыс ортасын құру - мансапты дамыту, кәсіби ұтқырлық және тәжірибе алмасу бағдарламаларын әзірлеу және енгізу. Тиімділік бағдарламасын енгізу |  |  |  |  |  |
| Персоналды оқыту (тақырыптық тренингтер мен семинарлар), оның ішінде жұмыс орнында оқыту (тәжірибелі қызметкерлерден тәлімгерлік және коучинг) |  |  |  |  |  |
| Ұйымның оң имиджін және қызметтің ашықтығын нығайтуды және арттыруды қамтамасыз ететін пәрменді тетіктерді әзірлеу және жетілдіру |  |  |  |  |  |
| Стейкхолдерлер арасындағы өзара іс-қимылдың тиімді жүйесін құру (талдау және адалдықты арттыру, e-medskills жобасын дамыту бойынша ұсыныстар әзірлеу) |  |  |  |  |  |
| **ННК: Тиімділік бағдарламасын іске асыру шеңберінде орындалған іс-шаралардың үлесі, %** | **80** | **85** | **90** | **95** | **100** |
| **2.2. Міндет. Процесті басқару, ішкі бақылау және тәуекелдерді басқару жүйелерін біріктіру** |
| Ішкі саясат пен рәсімдердің сақталуын бақылауды қамтамасыз ету, тәуекелдерді талдау және бағалау, сондай-ақ бөлімшелер мен қызметкерлердің қызметіне мониторинг жүргізу |  |  |  |  |  |
|  «СҚ-Фармация» ЖШС-нің корпоративтік басқарудың сыртқы бағалануы |  |  |  |  |  |
| Процестердің орындалуын басқару және бақылау жүйесін жетілдіру |  |  |  |  |  |
| Комплаенс жүйесін жетілдіру: монополияға қарсы, санкцияға қарсы және экологиялық комплаенсті енгізу, контрагенттердің (due-diligance) сенімділігін кешенді тексеруді жүзеге асыру  |  |  |  |  |  |
| **ННК: Іске асқан корпоративтік тәуекелдердің үлесі, %** | **11** | **10** | **10** | **9** | **8** |
| **ННК: Негізгі компоненттер бойынша корпоративтік басқару жүйесін қорытынды бағалау,%** |  | **64** |  | **67** |  |
| **2.3. МІНДЕТ. 100 % Қаржылық тиімділік көрсеткіштерін орындау** |
| ӘМСҚ-мен өзара іс-қимыл тетігін реттеу бөлігінде дивидендтік саясатты және НҚА-ны жетілдіру |  |  |  |  |  |
| Қаржылық тұрақтылық пен төлем қабілеттілігін бақылау жүйесін құру |  |  |  |  |  |
| Дебиторлық берешекті талдау және медициналық ұйымдардан ықтимал кешіктірулерді болжау |  |  |  |  |  |
| Дебиторлық берешекті төмендету бойынша шаралар қабылдау |  |  |  |  |  |
| **ННК: Қаржылық тиімділік көрсеткіштерін орындау,%** | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |

# **ҚЫЗМЕТТІҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕМЕСІ**

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Жұмылдыру резервін сақтау көлемінің жалпы номенклатурасынан ДЗ және МБ-дың жұмылдыру резервін сатып алу, %** |
| $$B\_{n}$$ | ҚБПҮ |
| $$C\_{n}$$ | ҚБПҮ |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Сатып алынған ДЗ мен МБ медицналық ұйымдарға дейін жеткізу тізбегін қадағалау үлесі, %** |
| $$B\_{n}$$ | Медициналық ұйымға дейін жеткізу тізбегі қадағаланатын ДЗ мен МБ саны |
| $$C\_{n}$$ | Есептілік кезеңде сатып алынған ДЗ мен МБ саны |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Стационарлық және амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде медициналық ұйымдарға жеткізу кестесін орындау, %** |
| $$B\_{n}$$ | Медициналық ұйымдарға жөнелтілген ДЗ, МБ-дың атауларының саны (стационарлық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде жеткізу кестесіне сәйкес + амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберіндегі өтімхаттарға сәйкес) |
| $$C\_{n}$$ | МҰ-дың мәлімделген қажеттілігінің жалпы саны (стационарлық дәрілік қамтамасыз ету шеңберінде жеткізу кестесіне сәйкес + амбулаториялық дәрілік қамтамасыз ету шеңберіндегі өтімхаттарға сәйкес) |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Медициналық ұйымдардың өтінімдеріне сәйкес сатып алынған ДЗ және МБ-дың үлесі, %** |
| $$B\_{n}$$ | МҰ-дың қажеттіліктері бойынша заттай көріністе сатып алынған ДЗ және МБ-дың көлемі |
| $$C\_{n}$$ | Дәл осы кезеңде МҰ-дың заттай түрде мәлімдеген ДЗ және МБ-дың қажеттілігінің жалпы көлемі |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Бірыңғай дистрибьютордың қоймаларындағы төмендетілмейтін қалдықтың ДЗ және МБ үлесі, %** |
| $$B\_{n}$$ | Бірыңғай дистрибьютордың қоймаларындағы ДЗ және МБ саны |
| $$C\_{n}$$ | Төмендетілмейтін қор үшін сатып алуға бекітілген ДЗ және МИ саны |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Сатып алудың жалпы көлемінен отандық өндірісті ДЗ және МБ-ды сатып алу үлесі, құндық мәнде %** |
| $$B\_{n}$$ | Есепті кезеңде сатып алынған отандық өндірістің ДЗ және МБ-ның көлемі (құндық мәнде) |
| $$C\_{n}$$ | Есепті кезеңге сатып алынған ДЗ және МБ жалпы көлемі (құндық мәнде) |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\% $$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Тиімділік бағдарламасын іске асыру шеңберінде орындалған іс-шаралардың үлесі, %** |
| $$B\_{n}$$ | Есепті кезеңге тиімділік бағдарламасының орындалған іс-шараларының саны |
| $$C\_{n}$$ | Есепті кезеңге арналған тиімділік бағдарламасының жоспарланған іс-шараларының саны |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Іске асқан корпоративтік тәуекелдердің үлесі, %** |
| $$B\_{n}$$ | Есепті кезеңге арналған Тәуекелдер картасына сәйкес іске асырылған (қызыл аймаққа өткен) тәуекелдер саны  |
| $$C\_{n}$$ | Есепті кезеңге арналған Тәуекелдер картасына сәйкес тәуекелдердің жалпы саны |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Негізгі компоненттер бойынша корпоративтік басқару жүйесін қорытынды бағалау, %** |
| **Сыртқы бағалау есебіне сәйкес (факт)** |

**ҚНК**

|  |  |
| --- | --- |
| **Белгілеуі** | **Атауы** |
| $$A\_{n}$$ | **Қаржылық тиімділік көрсеткіштерінің орындауы, %** |
| $$B\_{n}$$ | Кезеңдегі қаржылық тиімділік көрсеткішінің нақты мәні |
| $$C\_{n}$$ | Осы кезеңдегі қаржылық көрсеткіштің жоспарлы мәні |
| $$A\_{n}=\frac{B\_{n}}{C\_{n}}\*100\%$$ |
| *ҚОРЫТЫНДЫ: ROA, ROE, ROI, EBITDA көрсеткіштерінің орындалу үлесінің орташа мәні* |