

# GDP სტანდარტის დანერგვის გავლენა ქართულ ფარმაცევტულ ბაზარზე

ანა დადივაძე

*სამაგისტრო ნაშრომი წარდგენილია ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის,  
ტექნოლოგიისა და განათლების ფაკულტეტის მაგისტრის აკადემიური ხარისხის მინიჭების  
მოთხოვნის შესაბამისად*

ბიზნესისადმინისტრირება (მენეჯმენტი, საბანკოდასაფინანსოსაქმე,

ტურიზმისმენეჯმენტი)

მიმართულება: მენეჯმენტი

საბა ჯაჯანიძე, ასისტენტ პროფესორი

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

თბილისი, საქართველო 2022 წ.

## განაცხადი

როგორც წარდგენილი სადისერტაციო ნაშრომის ავტორი, ვაცხადებ, რომ ნაშრომი წარმოადგენს ჩემს ორიგინალურ ნამუშევარს და არ შეიცავს სხვა ავტორების მიერ აქამდე გამოქვეყნებულ, გამოსაქვეყნებლად მიღებულ ან დასაცავად წარდგენილ მასალებს, რომლებიც ნაშრომში არ არის მოხსენიებული ან ციტირებული სათანადო წესების შესაბამისად.

ანა დადივაძე 30.01.2022

## აბსტრაქტი

1990-იან წლების დასაწყისში, როცა საქართველოს ბაზარზე ჯერ კიდევ არ არსებობდა ქსელური აფთიაქები, ფარმაცევტულ პროდუქტების შეძენა სხვადასხვა ადგილზე შეიძლებოდა, სადაც არ იყო განსაკუთრებული პირობები დაცული. მეტროშიც კი შეხვდებოდით ადამიანს, რომელიც მედიკამენტებს სალექ რეზინთან ერთად ყიდდა. მდგომარეობა წლების განმავლობაში იცვლებოდა. ქართულ ბაზარზე დიდი, ქსელური კომპანიები გაჩნდა და დაიწყო კონკურენციის ხანა. ისინი ერთმანეთს უპირისპირდებოდნენ ფასდაკლების აქციებით, დაგროვების სისტემებით, სლოგანებით. ამავე პერიოდში ევროპაში ინერგებოდა ხარისხის სტანდარტი ამ სექტორისთვის. ყველაზე მნიშვნელოვანი და საჭირო პირობა, რაც გამოარჩევს სფეროს ლიდერს.

1994 წელს ევროპის კომისიამ მიიღო დადგენილება - ადამიანის მოხმარებისთვის განკუთვნილი ფარმაცევტული პროდუქციის კარგი დისტრიბუციის პრაქტიკა. აღნიშნული დოკუმენტი 2013 წლის ნოემბერში განახლდა და იქცა ფარმაცევტული კომპანიების მთავარ კანონად, სამოქმედო გეგმად, მცნებებად გაწერილ სტრატეგიად. ევროკავშირის ქვეყნებმა საკუთარ შიდა კანონმდებლობასთან ერთად ფარმაცევტულ ბაზრებს დაუწესეს ამ სტანდარტის შესრულების ვალდებულება და გარკვეული პერიოდულობით ყველა ფარმაცევტული კომპანია გადის სახელმწიფო ინსპექტირებას სტანდარტის შესაბამისობის დადგენასთან დაკავშირებით. აღსანიშნავია, რომ სტანდარტის ერთ-ერთი პუნქტი ფარმაცევტულ კომპანიას ავალდებულებს, რომ შეამოწმოს მისი მომმარაგებელი და მომხმარებელი, რაც იმას გულისხმობს, რომ ზემოთხსენებული ყოველწლიური სახელმწიფო ინსპექტირების გარდა, კომპანიები მუდმივად უტარებენ ერთმანეთს აუდიტს და მხოლოდ ამის შემდეგ იწყებენ ან აგრძელებენ ერთმანეთთან თანამშრომლობას. ანუ მათი საქმიანობის ხარისხი მრავალჯერ მოწმდება წლის განმავლობაში, რაც პრაქტიკულად გამორიცხავს დადგენილი წესებიდან გადახვევას. საქართველოში ბევრჯერ გადაიღო ამ პრაქტიკის

დანერგვის ვალდებულება სახელმწიფოს მხრიდან, თუმცა 2022 წლიდან ყველა კომპანია ვალდებულია დანერგოს ეს სტანდარტი, იმოქმედოს მის შესაბამისად, გაიაროს სახელმწიფო ინსპექტირება და მოიპოვოს სერტიფიკატი.

ეს ფაქტი აუცილებლად მოახდენს ფუნდამენტალურ ცვლილებებს სექტორზე. ეს შეეხება ოპერირებადი კომპანიების გასვლას ბაზრიდან, დისტრიბუციის ხარჯების ზრდას. თუმცა, ცხადია, ყველაფერს აქვს ორი მხარე და, აღსანიშნავია, რომ ამ სტანდარტის დაცვით და მისი რეალურად შესრულებით, მომხმარებელამდე მივა სრულად გამართული, ხარისხიანი პროდუქტი. იმისთვის, რომ ერთის მხრივ, მიმწოდებელი იყოს გულწრფელი, მეორეს მხრივ კი მომხმარებელი იყოს დაცული, საჭიროა მინიმუმ ინსტრუქციაზე დატანილი პირობების დაცვით მიეწოდოს სამედიცინო პროდუქტი მომხმარებელს და მაქსიმუმ - ეს ყველაფერი იყოს რისკზე დაფუძნებული მიდგომით მართვადი. ზოგიერთი დისტრიბუტორისთვის ძირეულ ცვლილებებს იწვევს სტანდარტის დანერგვა, საინტერესოა მათი აზრი. რამდენად დაუახლოვდება ქართული ბაზარი ევროპულ ბაზარს და რა სიკეთეს ან სირთულეს გამოიწვევს სტანდარტის დანერგვა. ამ შეკითხვებზე პასუხის გასაცემად ჩატარდა კვლევა. მეთოდოლოგიად შერჩეულია თვისებრივი მეთოდი, რათა გამოვიკვლიოთ ფარმაცევტული ბაზრის გამოცდილი წამყვანი კომპანიის ტოპ მენეჯმენტი.

საბოლოოდ, დასკვნის სახით, შევძლებთ გავიგოთ, რა შედეგებამდე მიგვიყვანს სფეროში გატარებული ცვლილება, რა მასშტაბების ცვლილებებთან გვაქვს საქმე და რამდენად არის მზად სფერო, რა მოლოდინები აქვთ მათ და რამდენად პასუხობს კარგი დისტრიბუციის პრაქტიკა ამ მოლოდინებს.

**ძირითადი საძიებო სიტყვები:** ხარისხი, კარგი დისტრიბუციის პრაქტიკა, ფარმაცევტული ბაზარი, ინსპექტირება, რისკზე დაფუძნებული მიდგომა, სტანდარტის დანერგვა.

## Abstract

In the early 1990s, when there were no network pharmacies in the Georgian market, pharmaceutical products could be purchased in various locations without special conditions. Even in the subway you would meet a person who was selling medicines with chewing gum. The situation has changed over the years. Large, networked companies appeared on the Georgian market and the era of competition began. They confronted each other with discount promotions, accumulation systems, slogans. At the same time, a quality standard was introduced in Europe for this sector. The most important and necessary ones that make a leader in the field stand out.

In 1994, the European Commission adopted a resolution - Good Practice for the Distribution of Pharmaceutical Products for Human Consumption. The document was updated in November 2013 and has become the main law, action plan, strategy written by the pharmaceutical companies. EU countries, in line with their domestic legislation, have made it mandatory for pharmaceutical markets to comply with this standard, and at certain intervals all pharmaceutical companies undergo state inspections to determine compliance with the standard. It should be noted that one of the clauses of the standard obliges the pharmaceutical company to check its suppliers and customers, which means that in addition to the above-mentioned annual state inspections, companies are constantly auditing each other and only then start or continue to cooperate with each other. That is, the quality of their activities is checked several times a year, which practically excludes deviations from the established rules. The obligation of the state to introduce this practice has been postponed many times in Georgia, however, from 2022 all companies are obliged to introduce this standard, act in accordance with it, pass the state inspection and obtain a certificate.

This fact will inevitably lead to fundamental changes in the sector. This concerns the exit of operating companies from the market, the increase in distribution costs. However, obviously,

everything has two sides and, it should be noted that by adhering to this standard and its actual implementation, a fully developed, quality product will reach the consumer. In order for the supplier to be honest on the one hand and the customer to be protected on the other hand, it is necessary to deliver the medical product to the customer at least in accordance with the terms of the instruction and at most - to be risk-based approach. For some distributors, the introduction of the standard leads to fundamental changes, it is interesting to know their opinion. How close will the Georgian market be to the European market and what goodness or difficulty will the introduction of the standard cause? A survey was conducted to answer these questions. A qualitative method has been selected as the methodology to investigate the top management of an experienced leading company in the pharmaceutical market.

Finally, as a conclusion, we will be able to understand what the consequences of the change in the field will be, what scale changes we are dealing with and how ready the field is, what their expectations are and how well good distribution practices meet these expectations.

**Keywords: quality, good distribution practice, pharmaceutical market, inspection, risk-based approach, standard introduction.**