

# Параметры входа на рынки розничной реализации лекарственных средств

Антон Морозов<sup>1,2</sup>, Карина Ионкина<sup>1,2</sup>,

Ольга Маркова<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup>МГУ, <sup>2</sup>РАНХиГС



# Мотивация

- Оценка барьеров входа - одна из базовых составляющих анализа состояния конкуренции, который проводит ФАС
- Однако анализ барьеров входа, а также связи между входом новых компаний и состоянием конкуренции на рынке остается слабым местом анализа ФАС
  - Формальный подход к выделению барьеров и оценке их преодолемости
  - Отсутствует количественный анализ
- Цель работы – выделить факторы, которые воздействуют на вход новых предприятий в сфере розничной торговли лекарственными препаратами в России
  - Проверить методологию (Bresnahan, Reiss, 1991) на открытых данных
  - Дать рекомендации по оценке барьеров для антимонопольного ведомства

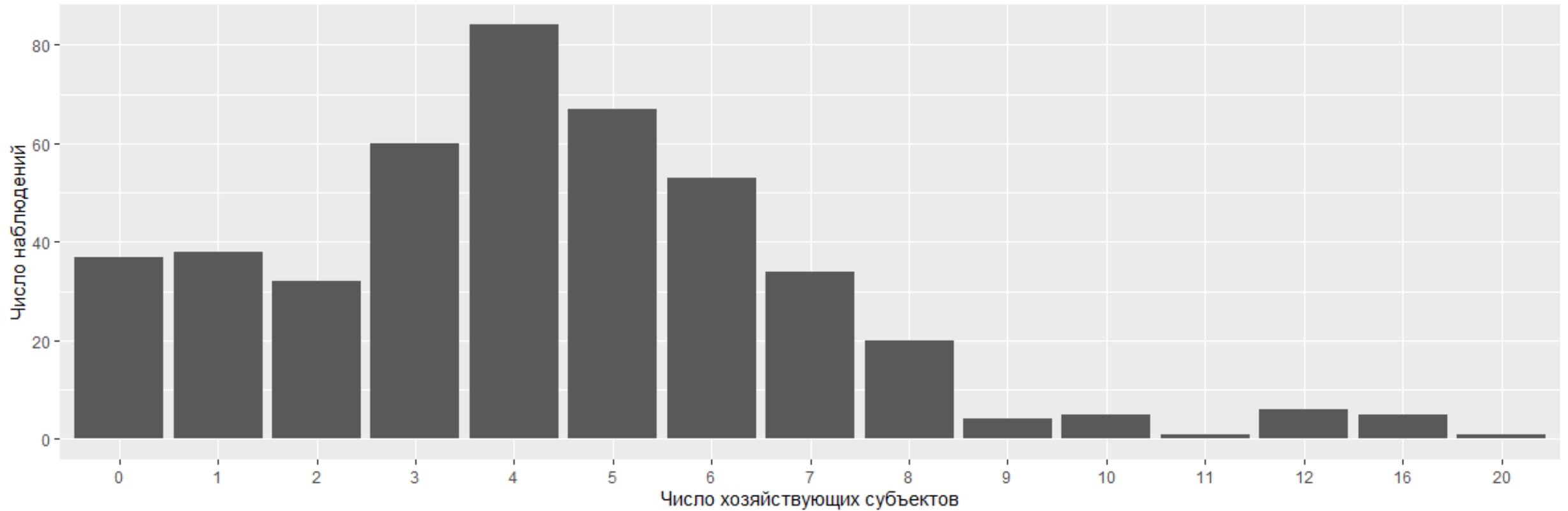
# Чем обусловлен выбор рынков?

- Пристальное внимание со стороны антимонопольных органов
- Множество относительно гомогенных предприятий
  - В качестве методологической основы исследования используется модель оценки входа для гомогенных фирм (Bresnahan, Reiss, 1991)
- Деятельность лицензируема – можно использовать данные из открытых источников

# Данные

- Росздравнадзор и портал data.gov
- База данных показателей муниципальных образований России ИНИД (2006–2020 гг.)
  - Рождаемость, смертность
  - Доля пожилого населения
  - Средняя жилая площадь в расчете на 1 жителя
  - Число лечебных учреждений, общее число хозяйствующих субъектов
  - Доля дорог с твердым покрытием
- Небольшие локальные рынки - входящие в 20% квантиль по численности населения (менее 12 139 жителей)
- 405 наблюдений

# Число хозяйствующих субъектов на 1 населенный пункт



# Эмпирическая стратегия

Модель Bresnahan-Reiss (1991):

$$\pi_N = S(Y, \lambda)V_N(Z, W, \alpha, \beta) - F_N(W, \gamma) + \epsilon$$

$$S(Y, \lambda) = pop + \lambda_1 birth + \lambda_2 death + \lambda_3 nhospitals$$

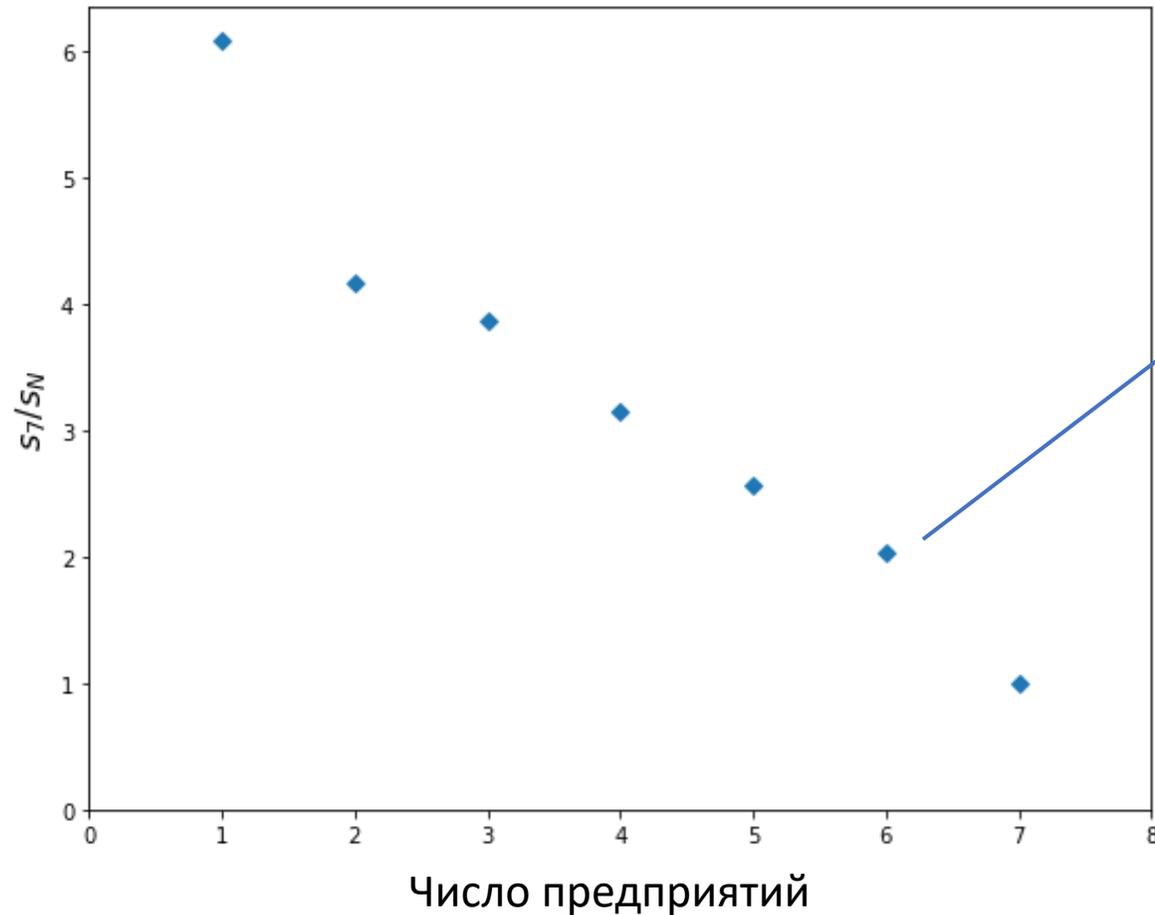
$$V_N(Z, \alpha, \beta) = \beta_1 pop_{old} + \beta_2 nfirms + \beta_3 apartments\_size - \sum_{n=1}^N \alpha_n$$

$$F_N(W, \gamma) = \gamma_L hardroadrate + \sum_{n=1}^N \gamma_n$$

# Результаты: BR91

		Number of entities	
		Coeff.	Std. err.
<i>Demand</i>	<i>birth</i> ( $\lambda_1$ )	0.1395	(0.0049)
	<i>death</i> ( $\lambda_2$ )	0.0644	(0.0209)
	<i>nhospitals</i> ( $\lambda_3$ )	-1.4304	(0.0630)
<i>Paying capacity</i>	<i>pop<sub>old</sub></i> ( $\beta_1$ )	-0.0725	(0.0117)
	<i>apartments_size</i> ( $\beta_3$ )	1.8216	(0.1994)
<i>Infrastructure, competition for resources</i>	<i>nfirms</i> ( $\beta_2$ )	-0.0102	(0.0004)
<i>Fixed costs</i> (correct sign)	<i>hardroadrate</i> ( $\gamma_L$ )	0.3584	(0.0103)

# Результаты: BR91 – состояние конкуренции



$$s_7/s_6 > 1$$

- При наличии 6 предприятий на рынке вход является прибыльным
  - Медианное число фирм = 4
- В оригинальной модели BR91 пороги входа составляют  $N=3$

# Сделка АО «Катрен» & АО «УК «Эркафарм» (2021)

- АО «УК «Эркафарм» признана доминирующей в составе коллективного доминирования на рынке розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами в границах города Санкт-Петербург
- В предписании ФАС установлен запрет на открытие новых торговых точек
- Наличие и преодолимость барьеров входа не были проанализированы
  - В рамках предварительного анализа на открытых данных просматривается наличие источников конкурентного давления в сфере розничной торговли со стороны экосистем
  - Европейски данные: ниже уровень концентрации с легализацией электронной торговли (Спектор, Ионкина, в печати)
- Одним из последствий слияния могло стать и ограничение конкуренции на региональных рынках, что не было указано в предписании

# Сделка АО «Катрен» & АО «УК «Эркафарм» (2021) - последствия

Регион	20.03.2022			19.03.2023			Прирост количества аптек в регионе	Прирост количества аптек Эркафарм в регионе
	Не группа Эркафарм	Группа Эркафарм	Доля Эркафарм в регионе	Не группа Эркафарм	Группа Эркафарм	Доля Эркафарм в регионе		
Волгоградская область	1975	34	1,69%	2102	34	1,59%	6,32%	-6%
<b>Орловская область</b>	<b>876</b>	<b>9</b>	<b>1,02%</b>	<b>896</b>	<b>9</b>	<b>0,99%</b>	<b>2,26%</b>	<b>-2%</b>
Нижегородская область	3003	51	1,67%	2932	43	1,45%	-2,59%	-13%
<b>Санкт-Петербург</b>	<b>2443</b>	<b>274</b>	<b>10,08%</b>	<b>2663</b>	<b>254</b>	<b>8,71%</b>	<b>7,36%</b>	<b>-14%</b>
Краснодарский край	5208	61	1,16%	5631	74	1,30%	8,27%	12%
Ленинградская область	1359	29	2,09%	1436	49	3,30%	6,99%	58%
Новосибирская область	2865	95	3,21%	2923	105	3,47%	2,30%	8%
Всего	129241	805		133234	813			

# Основные результаты и направление для ДИСКУССИИ

- Вероятность открытия аптеки положительно зависит от:
  - Коэффициента рождаемости, смертности, средней площади жилья (в расчете на 1000 человек), доли дорог с твердым покрытием
- Выделены факторы, которые могут затруднять вход новых аптек:
  - Соседство с лечебными учреждениями, общее число хозяйствующих субъектов
- Индивидуальные пороги входа монотонно возрастают в зависимости от числа фирм, присутствующих на рынке
  - Относительная привлекательность входа убывает по мере роста числа конкурентов при прочих равных условиях
- Исследование может быть расширено за счет проверки дополнительных факторов, которые могут оказывать воздействие на вход аптек, однако не являются открытыми