

И эти банки не оказывают существенного влияния на уровень процентных ставок.

12. Важным элементом формирования на Украине банковской системы, адекватной требованиям развитых стран мира, стало внедрение электронной системы платежей Национальным банком Украины. Эта система стала важным этапом интеграции украинских банков в международный кредитный рынок.

13. Еще одним направлением интеграции украинских банков в международный рынок банковских услуг являются универсализация услуг и стандартизация банковских операций и банковских продуктов в соответствии с международными требованиями. В этой связи следует особо отметить успехи украинских банков в активном продвижении на рынок пластиковых карточек, что позволяет банкам значительно расширить число их клиентов.

А.И. Шидловский, аспирант

БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Фармацевтическая отрасль Беларуси имеет давнюю историю и традиции. В настоящее время белорусские предприятия-производители фармацевтической продукции объединены в составе концерна "Белбиофарм". Наиболее крупными из них являются: Борисовский завод медпрепаратов, ОАО "Белмедпрепараты", РУП "Минскинтеркапс" и др.

Как и другие отрасли национальной экономики, предприятия—производители фармацевтической продукции встретили распад СССР и переход к цивилизованным рыночным отношениям недостаточно подготовленными. Изменение экономической ситуации в стране, неподготовленность к серьезной конкурентной борьбе с иностранными производителями лекарственных средств, привели к значительному падению объемов производства лекарственных средств.

Фармацевтический рынок нашей страны на современном этапе имеет следующие отличительные черты:

1. Наличие острой ценовой и неценовой конкуренции между значительным количеством отечественных и зарубежных произво-

дителей и поставщиков фармацевтической продукции на рынке Беларуси.

2. Низкая покупательная способность населения, которая выражается в высокой эластичности спроса в зависимости от ценовых факторов.

3. Ужесточение государственного контроля за деятельностью производителей, посредников и розничных продавцов фармацевтической продукции.

4. Качество отечественных препаратов не всегда соответствует их зарубежным аналогам в связи с низкими затратами на НИОКР, закупкой дешевого и не всегда качественного сырья, другими причинами.

5. Государственное регулирование цен на социально значимые лекарственные препараты белорусского производства.

Одним из основных направлений развития национальной фармацевтической отрасли должно являться проведение эффективной маркетинговой политики и прежде всего — совершенствование системы распределения произведенной продукции.

Рассмотрим структуру системы распределения фармацевтической продукции на примере УП «Минскинтеркапс». К основным каналам распределения продукции предприятия относятся следующие:

1. Поставки коммерческим посредническим фирмам (составляют около 30 %).

2. Поставки областным фармациям — крупным государственным посредническим организациям (около 30 %).

3. Прямые поставки аптекам и различным лечебным учреждениям (около 25 %).

4. Поставки твердых желатиновых капсул для дальнейшего использования в производстве готовых лекарственных форм промышленным предприятиям (около 15 %).

При этом по составу покупатели вполне отвечают правилу Парето: около 20 % покупателей приносят около 80 % выручки.

В региональном разрезе наибольший удельный вес среди прямых поставок имеют Гомельская, Витебская и Брестская области.

Наибольший удельный вес среди поставок коммерческим посредническим фирмам имеет г. Минск.

У каждого из этих каналов распределения есть как положительные, так и отрицательные аспекты. Выбор каждого конкретного варианта сбыта продукции требует серьезного взвешенного подхода с учетом максимальной экономической эффективности, что должно явиться основным направлением деятельности маркетинговых служб фармацевтических предприятий.