

5 Никитенко, П., Платонова, Л. Влияние налоговой нагрузки на развитие предприятий / П. Никитенко, Л. Платонова // Финансы. Учет. Аудит, 2006. – №3. – С. 8–10.

6 Пищик, Т.В. Методика текущего анализа налогообложения на предприятиях торговли / Т.В.Пищик // Бухгалтерский учет и анализ, 2004. – № 10. – С. 40–44.

М.М.Шоломицкая, магистр экон.наук, аспирант, УО «БГЭУ» (г.Минск)

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Принимая во внимание специфику рынка, направленного на восстановление и поддержание здоровья людей, современное общество всё меньше экономит на медикаментах, что подтверждает наблюдаемый на мировом рынке стабильный рост объемов продаж лекарственных средств. Несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармацевтический рынок продолжает динамично развиваться, темпы его роста составляют примерно 6–11% в год. В отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармацевтической отрасли этот индекс достигает 18% в год. Согласно отчету IMS Health, реальный рост мирового рынка рецептурных лекарственных средств составил в 2007 году 6,4%, объём его достиг 712 млрд. долл. США. При сохранении тенденций роста в 2010 году мировой фармацевтический рынок достигнет 950 млрд. долл. США.

Одним из крупнейших рынков фармацевтической продукции является рынок США, доля которого составляет 26% от общего мирового рынка, несмотря на то, что за последние годы темпы роста объёмов продаж на этом рынке снижаются и он уступает свои позиции. Темп роста объёмов продаж в 2007 году в США был самым низким, начиная с 1961 года (3,8%). В связи с чем, по сравнению с 2004 годом (45%) доля продаж Северной Америки снизилась в 1,7 раза.

В странах Евросоюза рынок фармацевтической продукции вырос на 6%, достигнув примерно 26% от мирового рынка (144 млрд. долл. США). В Восточной Европе продажи выросли на 12% – до 9 млрд. долл. США. Медленнее всего рос японский рынок – всего на 2%, а наиболее динамично развивался китайский рынок, который вырос на 28% и по объёму продаж (9,5 млрд. долл. США) превысил аналогичный показатель восточноевропейского рынка. Наименее развитыми сегодня являются фармацевтические рынки Африки, некоторых арабских стран и ряда стран Латинской Америки.

Фармацевтический рынок Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2007 году составил около 16 млрд. долл. США (или 2,2% мирового рынка). Лидерство по объемам рынков в стоимостном выражении сохраняют за собой Россия, Украина и Казахстан. Наибольший прирост показывают Азербайджан и Республика Беларусь. В Республике Беларусь это связано с ослаблением государственного влияния на ввоз препаратов дистрибьюторами, повышением цен фармацевтическими производителями вследствие привязки их к европейской валюте, а также переориентацией многих дженериковых компаний на ОТС-рынок (безрецептурные препараты).

В структуре фармацевтических рынков стран СНГ преобладают рецептурные препараты, ввиду отсутствия аналогов подобной эффективности в безрецептурном сегменте. Наибольшая доля рецептурных препаратов в Узбекистане (93%), а наименьшая в Украине (56%). Доля импортных препаратов в стоимостном выражении преобладает на фармацевтических рынках всех стран СНГ, что объясняется более высокими ценами на препараты. Наибольшая доля отечественных препаратов наблюдается в России, Украине и Беларуси, что связано с поддержкой государством отечественных производителей.

В странах СНГ лидерами по объемам продаж являются группы препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта и нарушений метаболизма, заболеваний сердечно-сосудистой и дыхательной систем.

Одним из показателей характеризующих экономическое развитие той или иной страны является уровень конкурентоспособности. Исходя из ТОП-10 ведущих компаний на фармацевтических рынках стран СНГ в 2007 году лидирующие позиции в СНГ занимала компания Геден Рихтер (Венгрия) и Санофи-Авентис (Франция), которые входят в ТОП-10 в восьми из 9 стран СНГ. Среди стран СНГ с наибольшим количеством отечественных корпораций лидируют Украина (Дарница, Артериум и Фармак) и Республика Беларусь (ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» и РУП «Белмедпрепараты»). Это обусловлено сильной поддержкой отечественных производителей государством: реализуются различные национальные программы, осуществляется государственная политика поддержки отечественных производителей. Во многих странах СНГ идет реформирование системы здравоохранения в соответствии со стратегическими целями: улучшение демографической ситуации, повышение качества жизни и реальных доходов населения, обеспечение относительной независимости страны от импорта жизненно необходимых лекарств.

Таким образом, рост продаж отмечен во всех регионах мира, но опережающие темпы наблюдаются в развивающихся странах, имеющих сравнительно низкий уровень душевого потребления лекарств.

Росту продаж лекарств на мировом рынке способствуют такие факторы как:

- общий рост заболеваемости из-за усиливающегося влияния техногенных факторов и ухудшения экологической обстановки;
- тенденция «старения населения» в развитых странах;
- рост уровня доходов населения приводит к использованию более дорогостоящих и качественных препаратов;
- развитие сегмента биологически активных добавок и сегмента дженериков – дешевых аналогов известных лекарств.

Мировой рынок лекарственных средств относится к рынкам монополистического конкурентного типа. При этом конкурентная борьба между транснациональными фармацевтическими фирмами продолжается сегодня не вокруг цен на препараты, а вокруг широкого использования достижений научно-технического прогресса в фармацевтической промышленности. Поэтому лидирующее положение на мировом рынке занимают фирмы использующие достижения генетической и клеточной инженерии, биотехнологии, позволяющие разрабатывать и производить препараты со значительно улучшенными фармакокинетическими свойствами, хорошей переносимостью и высокой стабильностью. К конкурентным преимуществам ведущих транснациональных фармацевтических фирм можно отнести:

- широкую сеть дилеров и дистрибьюторов;
- наличие сети заводов в различных странах;
- относительно низкие цены на препараты аналоги других фирм – за счет наличия заводов и широкой дилерской сети;
- единый для всех заводов товарный знак;
- единая рекламная компания для всех заводов производителей и дистрибьюторов;
- широкий ассортимент и номенклатура продукции;
- наличие собственных исследовательских лабораторий;
- выпуск продукции ориентированной на различные сегменты рынка;
- гарантия безопасности применения выпускаемых лекарств;
- разработка новых видов лекарств;
- репутация фирм (работа на рынке долгие годы).

Основная проблема фармацевтического рынка – рост затрат на исследования. Сегодня средняя цена разработки одного нового препарата составляет 800 млн. долл. США, и по прогнозам экспертов эта сумма в ближайшее время приблизится к 1 млрд. долл. США.

Международные фонды финансируют программы по созданию лекарств для борьбы с опасными инфекциями, прежде всего это СПИД, малярия и туберкулез. Но большой фарминдустрии, имеющей соответствующий научный потенциал, невыгодно участвовать в таких проектах. Разработка и выпуск новых эффективных лекарств для лечения смертельных болезней, распространенных преимущественно в бедных странах, не приносит большой прибыли. В итоге, за последние 25 лет, только один из 100 вводимых новых препаратов предназначен для лечения таких заболеваний.

Международное законодательство в области интеллектуальной собственности (производитель в течение 20 лет имеет монопольное право на свою разработку, не позволяя другим заводам выпускать ее дешевые копии) способствовало тому, что фармацевтическая отрасль стала наиболее прибыльной индустрией. Производители вкладывают средства в экономически более выгодные разработки – для лечения рака, артрита, а также неинфекционных хронических болезней (сахарный диабет, сердечно-сосудистые, иммунные заболевания, паркинсонизм, болезнь Альцгеймера и др.), распространенных в основном в развитых странах. И поскольку платежеспособность населения в данных странах высока, медицинская помощь доступна, существует медицинское страхование, фарминдустрия охотнее производит средства для лечения этих групп заболеваний. Такую продукцию можно продавать по высокой цене и иметь стабильно высокие доходы.

Еще одна закономерность фармацевтической индустрии – сосредоточение производственных мощностей преимущественно в развитых странах. В объеме мирового рынка лекарственных средств (уже превышающем 450 млрд. долл. США в год) доля США составляет примерно 50%, Европейского Союза – 27%, остальных стран – 23%. Доля первых 25 компаний в общемировом объеме продаж лекарственных средств достигает 60%. Все эти фармацевтические гиганты являются американскими или европейскими (кроме четырех японских). Столь высокая концентрация производственных мощностей не может сохраняться дальше по следующим причинам:

- истечение срока действия патентов на большинство наиболее прибыльных оригинальных препаратов;
- основная часть больных, нуждающихся в новых поколениях существующих групп препаратов и принципиально новых лекарствах, находится преимущественно в

третьих странах;

- недоступность цен на новые лекарства для значительной части населения планеты стала стимулом для начала масштабной «атаки» со стороны ряда стран третьего мира с целью переустройства мирового фармацевтического рынка.

В связи с этим нынешние лидеры мировой фармацевтической промышленности осуществляют новую стратегию, суть которой заключается в том, что фирмам-конкурентам – производителям дженериков из развивающихся стран предлагают кооперацию и лицензирование основных патентованных продуктов, а также открывают научные центры и клинические базы в Индии, Китае, Сингапуре. На первом месте среди стран, стремящихся в ближайшие 10 лет преодолеть превосходство Запада на мировом рынке лекарственных средств, находится Индия, на втором – Китай, на третьем – Бразилия. Они имеют большой научный потенциал, огромный внутренний рынок и меняют стратегию в области производства лекарств. Например, Индия, которая до сих пор являлась лидером в копировании оригинальных препаратов, с 2005 г. приняла условия Всемирной торговой организации в области охраны интеллектуальной собственности и планирует стать за 10 лет первой среди мировых лидеров по разработке и продажам оригинальных препаратов.

Многие эксперты считают это вполне возможным, поскольку в Индии наблюдается непрерывный рост экономики, значительные достижения в науке, имеются опытные, владеющие английским языком специалисты фармацевтической промышленности, большая часть из которых работала в США. Ведущие индийские фармацевтические компании, такие как Ranbaxy, Dr. Reddy's, Piramal, Biocon, Wockhardt, имеют развитые производственные центры. Но в тоже время слабой стороной индийской фармации является отставание в развитии биотехнологии, поскольку до сих пор здесь уделялось внимание в основном химическим технологиям, но есть основания полагать, что этот недостаток будет быстро устранен. Согласно опубликованным данным, годовой научный бюджет Ranbaxy составляет 60 млн. долл. США, а Dr. Reddy's – 40 млн. долл. США. Низкие производственные затраты, позволяют руководителям этих фирм заявлять, что на создание нового оригинального препарата им потребуется не более 50 млн. долл. США, тогда как на Западе это стоит в среднем 800 млн. долл. США.

Также масштабные преобразования в фармацевтической промышленности наблюдаются в Китае и Бразилии. Имеются все ресурсы для развития фармацевтики в России, Украине, Казахстане. Но данные страны пока не спешат включиться в реструктуризацию мировой фармацевтической индустрии, хотя имеют потенциал для развития производства дженериков и разработки новых лекарств.

Г.А.Яшева, к.э.н., доцент, УО «ВГТУ» (г.Витебск)

АССОЦИАЦИЯ СУБЪЕКТОВ КЛАСТЕРА ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАК САМОРЕГУЛИРУЮЩАЯСЯ ФОРМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Среди условий, обеспечивающих инновационное развитие национальной экономики, первостепенное значение отводится повышению конкурентоспособности белорусских товаров и предприятий на основе формирования кластеров товаропроизво-