фокус-группового обсуждения, как и других видов качественных исследований, позволяет существенно снизить эффект парадокса Ла-Пьера, благодаря чему создаются предпосылки для эффективного прогнозирования основных маркетинговых параметров развития субъектов рынка.

Шидловский А.И.

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Проблема обеспечения динамичного развития экспорта определена в Республике Беларусь как один из государственных приоритетов. Это тем более относится к экспорту фармацевтической продукции, являющейся по своей сути наукоемкой и не требующей больших объемов исходных сырьевых ресурсов. Важным является также то, что продукция фармацевтической отрасли имеет большую социальную значимость в жизнедеятельности общества.

Внешнеэкономическая деятельность фармацевтического предприятия не имеет существенных отличий от деятельности в этой сфере любого субъекта хозяйствования. Имеющиеся специфические особенности являются скорее подтверждением общих правил, нежели проявлением исключительных условий для данной отрасли промышленности.

Объемы производимой в Республике Беларусь фармацевтической продукции и, тем более, возможности производства по каждой из освоенных производителями фармакотерапевтической группе препаратов существенно превышают даже потенциальную потребность национального рынка. А если принять во внимание уровень душевого потребления медикаментов, то очевидным становится вывод - эффективное производство и, тем более, динамичное развитие фармацевтической отрасли невозможно без выхода на внешние рынки.

В Республике Беларусь наиболее крупными производителями фармацевтической продукции, включая парафармацевтику, являются ОАО «Белмедпрепараты», Борисовский завод медпрепаратов, Несвижский завод медпрепаратов, завод «Экзон», УП «Диалек», УП «Минскинтеркапс», объединенные в составе концерна «Белбиофарм», и некоторые другие.

Соответствие производства фармацевтической продукции правилам GMP (Good Manufacturing Practice) является одним из обязательных условий допуска производимой в этом производстве продукции на рынки многих стран, в том числе стран Балтии, Западной и Восточной Европы. С 2005 года наличие сертификата GMP становится обязательным для производителей России.

Если предприятия Республики Беларусь не смогут привести свои производства в соответствие с правилами GMP, то это может означать, что через 3-5 лет их выход на основной рынок - рынок России будет затруднен или существенно ограничен, как это уже случилось с рынками стран Балтии.

Производители Республики Беларусь согласовывают свою продуктовую (номенклатурную) политику с государственной «Программой производства и насыщения внутреннего рынка основными лекарственными средствами на период до 2005 года». При известных положительных (при наличии финан-

сирования) аспектах централизованного программного регулирования продуктовой политики следует признать, что ее привязанность к обеспечению внутреннего рынка не является перспективным решением.

Во-первых, потому, что повышенное директивное внимание к обеспечению внутренней потребности при существующем дефиците оборотных средств предприятий является сдерживающим фактором расширения экспорта.

Во-вторых, низкая платежеспособность внутреннего рынка не создает экономических условий для развития предприятий-производителей. Это же усугубляется и директивным регулированием цен внутреннего рынка.

В-третьих, это противоречит общемировой практике, когда стимулируется и поддерживается экспортный потенциал производителя.

Следует отметить и наличие объективных факторов, которые ограничивают продуктовую политику производителей, направленную на расширение экспорта продукции фармацевтической промышленности.

Рассматривая перспективность рынков тех или иных стран, необходимо иметь в виду некоторые объективные ограничения, которые затрудняют или делают невозможным проникновение на эти рынки. К числу таких ограничений относятся:

- наличие непреодолимых в ближайшей перспективе мер нетарифного регулирования;
- территориальная удаленность рынков и отсутствие надежных и экономически приемлемых каналов доставки товара;
- сложившийся чрезмерно высокий уровень конкуренции на рынке фармацевтической продукции потенциальной страны-импортера.

Критериями первичной оценки каждого из национальных рынков для целей их ранжирования по степени экономической привлекательности и перспективности являются: объем рынка, наличие независимых оптовых покупателей, покупательская способность населения и его приверженность к производимым и предполагаемым к производству препаратам, состояние законодательного, в том числе нетарифного, регулирования импортно-экспортных операций и оборота лекарственных средств.

Наиболее перспективными в силу вышеназванных критериев являются рынки России, Украины и Казахстана. Суммарная емкость этих трех рынков достаточна для того, чтобы принять потенциальные предложения белорусских производителей фармацевтической продукции. Но для этого от белорусских производителей требуется обеспечение ряда условий, главными из которых являются:

- знание и правильное использование особенностей и тенденций каждого из рынков, грамотная работа на них;
  - согласованные действия основных белорусских производителей на этих рынках;
  - государственная поддержка производителей фармацевтической продукции, поскольку 90% производимой ими продукции является импорто-замещающей на внутреннем рынке, но в тоже время конкурентоспособной
-

на рынках всех стран СНГ.

У производителей Республики Беларусь имеется один из путей для получения стабильной позиции в структуре мирового фармацевтического рынка - международное сотрудничество. В таком сотрудничестве интересами ведущих западных фирм может быть налаженное производство, соответствующее требованиям GMP, квалифицированный и низкооплачиваемый персонал, предсказуемая государственная политика в области защиты зарубежных инвестиций. Белорусские производители также заинтересованы в иностранных инвестициях. Иностранный капитал и технология предоставляют возможность устойчивого производства конкурентоспособной в течение 5-10 лет продукции, увеличения экспортного потенциала.

*Шмарловская Г.А.
БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ

Управление сферой налогообложения - это научная организация налоговой системы и непосредственно управленческое воздействие на процесс взаимоотношений между обществом (в лице государства и местных органов власти) и плательщиками по поводу изъятия, распределения и использования части денежных средств предприятий и домохозяйств.

Управление сферой налогообложения осуществляется на различных уровнях: государства (республики), территории (областей), местных образований (городов, районов).

К основным звеньям механизма управления сферой налогообложения целесообразно отнести: научную организацию налоговой системы, планирование и прогнозирование, правовое обеспечение, учет и контроль, порядок налоговых взысканий, статистическое и информационное обеспечение, институциональную организацию оперативного управления.

Научная организация налоговой системы предполагает построение ее с учетом организационных принципов, функциональной направленности, определения видов налогов, ставок, структуры, определение норм и правил их исчисления и уплаты и пр. Составными частями организации налогообложения являются: определение стратегической нацеленности и концептуальной основы налоговой политики, направлений, форм и методов налогового регулирования; уточнение субъектов - институтов, которые должны обеспечить выполнение намеченных мероприятий; достижение согласования налогового, бюджетного, кредитно-денежного, внешнеэкономического регулирования; определение сроков введения налогов, их ставок, налоговых льгот, механизма приостановки их действия; организация сбалансированности бюджетов.

Одним из условий научной организации налоговой системы в Республике Беларусь является разработка концепции налогообложения, ориентированной на стимулирование развития предпринимательской деятельности, структурную адаптацию экономики, формирование конкурентоспособной