

промышленности на территории Южного Берегу Крыма. Промышленность в этом регионе должна существовать как элемент обеспечения потребностей в продуктах питания, изделиях легкой промышленности, а также на уровне народных промыслов как стабилизирующего фактора при условии сезонного характера использования трудовых ресурсов.

Источники и литература

1. Верналий З.С. Основи підприємництва. Навч. посіб. т-во „Знання”. – К., 2002.
2. Верналий З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001. – 277 с.
3. Гринева В.М. Предпринимательская деятельность: проблемы, пути решения. – Симферополь: Акаюрт, 1996. – 304 с.
4. Государственный комитет статистики. Главное статуправление в АРК. «Діяльність малого бізнесу АРК у 2002 р.»
5. Статистический бюллетень "Деятельность предприятий, изменивших форму собственности в АРК за 1 полугодие 2002г." – Симферополь, 2002.
6. Статистический бюллетень "Деятельность предприятий, изменивших форму собственности в АРК за 2002 г." – Симферополь, 2002.
7. Швец И.Б., Захарова О.В. Управление энергетическими ресурсами на предприятии: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 184 с.
8. Невелев О.М. Мале підприємництво в регіоні. Економічні та правові засади. – К., 1998. – 252 с.

Козлова Е.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Актуальность темы. Фармация – это весьма специфичная сфера хозяйственной деятельности, включающая производство лекарственных средств и изделий медицинского назначения, оптовую и розничную торговлю, специализированное хранение и распределение (дистрибуцию) посредством налаженной сбытовой сети (аптеки, аптечные пункты и т.д.). Фармацевтическая отрасль в развитых странах относится к числу наиболее динамичных и рентабельных, но в то же время выступает как особый сегмент рынка, регулируемый государственными органами власти, а также контролируемый страховой медициной. В последние годы фармация начинает интегрироваться со сферой медицинских услуг.

Фармацевтическая отрасль занимает значительное место и в экономике Украины, так как представляет собой важный сегмент национального рынка, во многом определяет национальную и оборонную безопасность страны, отличается большой наукоемкостью и развитым кооперированием. Различным вопросам становления и развития фармацевтической отрасли посвящены труды Голобкова С., Заболотного В., Махринского Т., Ляпунова Н., Загории В., Георгиевского В., Безунова Е., Немченко А., Толочко В., Усенко В. и др. украинских ученых. Однако практически отсутствуют публикации, касающиеся вопросов организации фармации Украины в период становления рыночной экономики на принципиально новой основе с учетом мировых тенденций.

Учитывая актуальность предложенной темы, целью работы является изучение современных мировых тенденций развития фармацевтической отрасли и на их основе выявление проблем и обоснование перспектив реструктуризации этого сектора экономики Украины.

В соответствии с поставленной целью в работе решены следующие задачи: во-первых, охарактеризованы мировые тенденции развития фармацевтической отрасли на современном этапе, и, во-вторых, выявлены проблемы и намечены перспективы развития украинского фармацевтического рынка.

Среди основных тенденций, определяющих структуру мирового фармацевтического рынка за последние 20 лет, ни одна не прослеживалась так четко, как *консолидация отрасли*. К 1999 г. совокупная доля 10 крупнейших компаний на мировом фармацевтическом рынке увеличилась до 44%, а доля 30 крупнейших – до 71%.

За период 1995–2000 гг. на мировом фармацевтическом рынке среди крупных компаний произошло 25 значительных слияний и поглощений. Особенно очевидной концентрация долей рынка в руках нескольких мировых гигантов стала в 2000 г., когда фармацевтическая компания «Pfizer» приобрела компанию «Warner Lambert», а «GlaxoWellcome» слилась с компанией «SmithKline Beecham».

Основные двигатели консолидации таковы:

- Снижение затрат на организацию продаж. Существует четкая корреляция между оборотом компании и эффективностью работы отделов продаж, выраженная в продажах на одного торгового представителя. Объем продаж на торгового представителя у компаний с годовым оборотом менее 1 млрд. \$ в среднем составляет 0,5–1 млн. \$, в то время как у компаний с годовым оборотом, приближающимся к 10 млрд. \$, этот показатель может превосходить 2 млн. \$.
- Более быстрое и масштабное выведение новых препаратов на рынок. Так, среднее время между выходом продукта на рынок для компаний, занимающих позиции с 1-й по 5-ю, составляет в среднем 25 месяцев; для компаний, занимающих позиции с 7-й по 13-ю, – 34 месяца; для остальных – 39 месяцев.
- Большой потенциал лицензионных продаж. В 1999 г. лицензионные продажи составляли 30% оборота фармацевтических компаний (по сравнению с 17% в 1994 г.). Из 100 наиболее продаваемых лекарственных средств (ЛС) 28 являлись лицензионными (по сравнению с 17 – в 1994 г.). В 2000 г. «числитель» лицензирование (продажа лицензионных ЛС за вычетом продажи лицензий) составляло 7% оборота 10 крупнейших компаний, 1% – компаний второй десятки, 5% – третьей и 10% – четвертой.
- Разработка и выведение на рынок блокбастеров (препаратов с продажами свыше 1 млрд. \$). Разработка или приобретение новых блокбастеров остается важным условием доходности фармацевтических

**СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ
УКРАИНЫ С УЧЕТОМ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ**

компаний. Результаты исследований свидетельствуют о высокой степени корреляции между возвратом на акционерный капитал и ростом продаж по блокбастерам. Так, единственный препарат-блокбастер, может создать либо разрушить компанию. Например, объем продаж препарата компании «Prilosec/Losec» составлял 60% оборота компании «AstraZeneca». В настоящее время стоимость исследований и разработки нового блокбастера возросла до 700 млн. долл. (включая стоимость неудавшихся исследований), а затраты на запуск могут превышать 400 млн. долл. Ценовой порог, достигший 1 млрд. долл. и продолжающий увеличиваться, означает, что в скором будущем «игра в блокбастеры» будет доступна лишь крупнейшим компаниям.

На протяжении следующего десятилетия доли рынка, возможно, будут продолжать концентрироваться в руках мировых гигантов, но существует ряд факторов, способных замедлить или ограничить консолидацию рынка: 1) государственное регулирование; 2) ограничения финансовых рынков; 3) альтернативы интеграции.

Государственное регулирование. Одним из главных условий рациональной организации деятельности фармацевтического рынка и его прибыльности является грамотное, качественное и планомерное формирование цен на фармацевтические услуги. В развитых странах мира существует два механизма государственного регулирования цен на лекарственные средства:

1. Установление единых розничных цен. При этом деятельность аптек регулируется через уровень торговых скидок с розничных цен, предельный уровень которых фиксируется в справочнике.

2. Формирование розничных цен на основе торговых наценок к оптовым ценам. При этом уровень оптовых цен на основные ЛС декларируется производителями и дистрибьюторами, а предельный уровень торговых наценок устанавливается государством для всех аптек независимо от региона и форм собственности.

Следует отметить, что государственное регулирование цен на лекарственные препараты неразрывно связано, прежде всего, экономически, с льготами по налогообложению фармацевтических и аптечных предприятий, как правило, по номенклатуре основных лекарственных средств, финансовой поддержкой, например, дотациями, а также системами обязательного и добровольного медицинского страхования.

В связи с тем, что государственная политика Украины в области лекарственного обеспечения и организации фармацевтической отрасли формируется с ориентацией на требования ЕС, интересным представляется изучение различных подходов к фармацевтическому ценообразованию и возмещению стоимости лекарственных препаратов в этих странах. По решению проблемы ценообразования на медикаменты страны ЕС можно разделить на две группы:

- Страны, где цены жестко регламентируются и контролируются государством. Здесь цены относительно низкие, а потребление на одного человека (по стоимости и по количеству наименований) высокое. Например, Франция, Бельгия, Италия. Регламентацией цен на ЛС в данном случае занимается, как правило, не Министерство здравоохранения, а специальная Комиссия по ценам на медикаменты, в которую входят представители всех заинтересованных сторон (в Бельгии, например, при Министерстве экономики).
- Страны, где на ЛС устанавливаются свободные цены. Как результат – стоимость медикаментов в этих странах очень высокая и потребление их ограничено. Это Англия, Голландия и Германия.

В постсоциалистических странах, в том числе и странах бывшего СССР, используется опыт стран ЕС по государственному регулированию цен на лекарственные средства. Так, в России, Литве и др. ведутся государственные реестры оптовых цен на основные ЛС. Как показывает опыт этих стран, это дает возможность контролировать уровень базовых цен и в целом сдерживать их рост. Для информационного обеспечения процессов контроля практически во всех странах ведутся соответствующие базы данных мировых цен на лекарственные средства.

Ограничения финансовых рынков. Несмотря на потенциальные выгоды, получаемые в результате большого масштаба деятельности фармацевтических компаний, финансовые рынки неоднозначно реагировали на образование гигантов. Например, показатели общей доходности акций фармацевтических компаний «Aventis» и «AstraZeneca» в 1998–2000 гг. улучшились по сравнению с 1996–1998 гг., в то время как показатели ряда других гигантов за этот период ухудшились. В следующем десятилетии для одобрения сделок по слиянию компаний акционеры могут требовать более твердых гарантий того, что выгоды большого масштаба превзойдут риски и стоимость слияния.

Альтернативы интеграции. Появление не интегрированных компаний-специалистов и рост электронной коммерции, предоставляют компаниям среднего масштаба деятельности (с оборотом 5–10 млн. \$) альтернативу росту посредством слияния и поглощения. Вместо того чтобы самим становиться Голиафами, эти компании могут создавать «виртуальных гигантов» с использованием партнерства со специализированными компаниями-«игроками» в других секторах отрасли.

В течение последних нескольких лет реформа фармацевтического сектора в странах с переходной экономикой проводится очень интенсивно, и при этом усилия сосредоточены в первую очередь на решении неотложных и текущих проблем. В настоящее время реформа подошла к этапу стратегического совершенствования, когда необходимо задуматься о создании основ для фармацевтической практики будущего. Таким образом, проблемы, которые предстоит решить Украине в области фармации, принципиально отличаются от тех, с которыми она сталкивалась ранее. На современном этапе в большинстве стран с переходной экономикой уже приступили к решению основных вопросов и созданы основные необходимые структуры.

Проблемы фармацевтического сектора, которые сегодня приходится решать Украине можно охарак-

теризовать следующим образом:

- Отсутствие соответствующего законодательства, регламентирующего аптечную практику и предоставление фармацевтических услуг.
- Отсутствие финансовых средств для реструктуризации отрасли.
- Неупорядоченная ситуация с оптовиками.
- Ограниченное местное производство лекарственных средств.
- Отсутствие у населения средств на приобретение лекарств.
- Отсутствие доступа к объективной информации о ЛС.
- Практически неуправляемые реклама и продвижение лекарств на рынок.
- Имеют место случаи, когда руководство аптеками осуществляют лица, не имеющие фармацевтического образования.
- Огромный человеческий и интеллектуальный потенциал, но профессиональные знания и навыки зачастую устарели или не соответствуют новым требованиям и др. [7].

Принимая во внимание, что Украина является страной с переходной экономикой, следует выбрать тот уровень, на котором может быть оказано максимальное влияние на аптечную практику. В Украине законодательство и нормативные акты выполняются не в полном объеме, а фармацевтические ассоциации не имеют надлежащего статуса.

Тенденции и перспективы украинского фармацевтического сектора:

1. Сокращение государственных расходов на здравоохранение, особенно на производство лекарственных средств, контроль расходов в больницах и клиниках (тенденция сокращения расходов на здравоохранение наблюдается и в государствах ЕС).

2. Снижение доли возмещаемых и льготных рецептурных лекарственных препаратов, при росте доли препаратов для самолечения [3].

3. Формирование национальной системы медицинского страхования.

4. Рост производства лекарственных средств, и, одновременно сокращение экспорта ЛС (объем фармацевтического рынка, рассчитанный по формуле: производство + импорт – экспорт, в 2002 г. составил: $238,6 + 228,7 - 26,1 = 441,2$ млн. \$ (в 2001 г. – 383,5 млн. \$), объем экспорта за 2002 г. уменьшился по сравнению с 2001 г. на 23,1%) [8].

Текущая ситуация на фармацевтическом рынке Украины может являться мощным стимулом для реструктуризации отрасли, усиления конкуренции и перехода на технические стандарты ЕС. Вследствие этого можно ожидать некоторое сокращение количества фармацевтических предприятий Украины. Те предприятия, которые успешно реструктуризируются и выдержат жестокую конкуренцию, будут в состоянии конкурировать на международных рынках.

5. Консолидации производителей фармацевтической продукции и консолидация оптового и розничного звена в среднесрочном периоде.

Из-за высокой доли валютного компонента в себестоимости продукции будут ужесточать условия отпуска и сокращать кредитование оптовой и розничной сети. Вследствие этого ожидается некоторое сокращение количества оптовиков. Ужесточение условий отпуска «перенесется» с оптовиков и на розничную сеть, что также вызовет сокращение количества розничных точек по реализации ЛС.

Для поддержания своей конкурентоспособности оптовые и розничные звенья реализации лекарственных средств вынуждены будут заняться реализацией сопутствующих лекарственным средствам товаров (например, средств гигиены, средств по уходу за кожей, пищевых биологически активных добавок и т. д.) и предоставлением медицинских и консультационных услуг.

6. Сотрудничество украинских производителей фармацевтической продукции с производителями аналогичной продукции стран ЕС (при условии устранения расхождений между законодательством Украины и ЕС в фармацевтическом секторе).

Сотрудничество может осуществляться в виде совместных предприятий, альянсов, совместного маркетинга и продвижения продукции, переноса безрецептурных препаратов в Украину. Основной мотивацией этого переноса будет не проникновение на рынок Украины, а экспорт на рынки Западной, Центральной и Восточной Европы.

Экспортная мотивация транснациональных корпораций при налаживании производства на территории Украины позволит сохранить научную базу, которую необходимо реструктуризировать в соответствии с новыми тенденциями рынка. Сохранение научной базы – это создание развитых и специализированных детерминантов конкурентного преимущества государства. Именно они создают долговременную основу для конкурентного преимущества.

7. Привлечение иностранных инвестиций для развития фармацевтической отрасли (реально в настоящее время реструктуризация отрасли происходит в условиях сокращения государственного финансирования).

Украинская фармацевтическая промышленность в течение 5–10 лет без привлечения инвестиций не сможет наладить свои собственные отделы НИОКР, которые будут способны генерировать новые оригинальные лекарственные препараты. Стоимость разработки одного лекарственного препарата в среднем в мире составляет порядка 300–500 млн. \$. Причем, при расходах на разработку нового оригинального ЛС в 350 млн. \$ с последующим ежегодным объемом его реализации в 265 млн. \$ / год доходы акционеров сокращаются в два раза. Более того, оригинальные лекарственные препараты разрабатываются для запуска на глобальных рынках.

8. Увеличение выпуска безрецептурных препаратов или средств для самостоятельного лечения (тенденция наблюдается и в странах ЕС).

9. Сокращение поставок на рынок Украины оригинальных лекарственных препаратов фармацевтических ТНК.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Это связано с высокой стоимостью этих препаратов и отсутствием надлежащей патентной защиты. Кроме того, снижение цены на эти препараты только для рынка Украины чревато опасностью параллельного импорта на глобальные рынки.

10. Реформирование системы лицензирования лекарственных средств и гармонизация основных технических требований с требованиями Европейского Союза.

Это будет способствовать переориентации экспорта украинских предприятий с рынков стран с переходной экономикой в страны Западной, Центральной и Восточной Европы, усилению их конкурентоспособности. Кроме того, гармонизация основных технических требований с требованиями Европейского Союза может одновременно служить и в качестве меры по защите украинского производителя фармацевтической продукции от конкуренции с низкокачественной фармацевтической продукцией [17].

В заключение хотелось бы отметить, что в Украине для перехода фармации в высокотратную категорию, и преодоления сложившихся неблагоприятных тенденций, необходимо внедрение эффективных стратегий развития отрасли на современном этапе.

Развитие рыночных отношений требует организации фармацевтического сектора на принципиально новой основе. В этой ситуации, неприемлемы ни государственная монополия на организацию научных исследований и производство лекарственных препаратов, ни переход на практически полное самофинансирование отрасли. Стратегия реструктуризации украинской фармации должна строиться с учетом общемировых тенденций, *оказывающих влияние на фармацевтический рынок Украины и позволяющих с высокой степенью достоверности прогнозировать его развитие на ближайшие годы.*

Список использованных источников

1. Государственный комитет статистики Украины. Статистическая информация об аптеках // Ежемесячник Аптека. – 2002. – № 15.
2. О хозяйственных обществах. Закон Украины // Ведомости Верховного Совета Украины
3. Про лекарственные средства. Закон Украины от 30 июня 1999 г. № 123/96-ВР.
4. Про упорядочивание деятельности аптечных учреждений и Утверждение правил розничной реализации лекарственных средств.– Постановление Кабинета министров Украины от 12 мая 1997 г. № 447.
5. Про лицензирование отдельных видов деятельности. Закон Украины с изменениями от 20 февраля 2003 г. № 546-IV.
6. Лицензирование в Европейском Союзе: фармацевтический сектор / Ред.-сост. В.А. Усенко, А.Л. Спасокукоцкий. – Киев: Морион ЛТД, 1998.
7. Махринский Т. Структура аптечных сетей Украины. И немного о розничном сегменте украинского фармацевтического рынка // Ежемесячник Аптека. – 2002. – № 42.
8. Махринский Т. Украинский фармацевтический рынок в 2002 г. // Ежемесячник Аптека. – 2003. – № 1.
9. Немченко А. С. Фармацевтическое ценообразование. – Харьков: фирма «Радар», 1999. – С. 290.
10. Организация и экономика фармации: Учебник / И.В. Косова, Е.Е. Лоскутова, Е.А. Максимкина и др.; Под ред. И.В. Косовой. – М.: «Академия», 2002. – 400 с.
11. Управление фармацией: Учебник / Под ред. В.М. Толочко. – Х.: «Основа», 1997. – 256 с.
12. www.rada.kiev.ua
13. www.ukrstat.gov
14. www.apteka.ua

Михуринская Е.А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА НА СТРУКТУРУ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

Учитывая основное назначение элементов инфраструктуры, степени их влияния на производство конечного продукта отраслями основного производства (или их хозяйственно-экономическими субъектами) следует рассматривать инфраструктуру региона как неявную инфраструктуру территориально-экономического комплекса. Это объясняется тем, что элементы инфраструктуры (транспорт, связь, энергетические коммуникации, торговля и т.д.), с одной стороны, обеспечивают условия для функционирования отраслей региональной экономики и жизнедеятельности общества в целом, а, с другой стороны, позволяют независимым экономическим субъектам производить товары и услуги.

Так, в качестве основных элементов неявной инфраструктуры рекреационного комплекса предлагается рассматривать транспорт, торговлю и подотрасли агропромышленного комплекса региона. Следует отметить, что основное функциональное назначение отраслей и подотраслей агропромышленного комплекса состоит в обеспечении потребностей населения в качественных продуктах сельскохозяйственного производства, объемы и видовая структура которого зависят, с одной стороны, от наличия и степени использования природно-ресурсного и климатического потенциала территории, с другой, от особенностей потребительского спроса.

Актуальность данного исследования определена необходимостью разработки новых подходов к системе эффективного взаимодействия рекреационного комплекса и агропромышленной отрасли Крымского региона, некоторую совокупность подотраслей которой, возможно рассматривать как элемент неявной