

З.Н. Мнушко, Карам Ахмед, И.Л. Оккерт

АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СИРИИ

Национальный фармацевтический университет, г. Харьков

Ключові слова: експортний потенціал, фармацевтичний ринок, виробництво лікарських засобів, проблеми виходу на зовнішній ринок.

Ключевые слова: экспортный потенциал, фармацевтический рынок, производство лекарственных средств, проблемы выхода на внешний рынок.

Key words: export potential, pharmaceutical market, manufacture of medical products, problems of foreign market entry.

Статтю присвячено дослідженню експортного потенціалу фармацевтичної галузі Сирії. Обґрунтована актуальність визначення експортного потенціалу, розглянуто його поняття. Виділені методи і основні показники, що враховуються при розрахунку експортного потенціалу. Проаналізовані обсяг фармацевтичного ринку і обсяги виробництва ліків в арабських країнах, покриття потреб фармацевтичного ринку більшості арабських країн національними підприємствами-виробниками ліків. Наведено обсяг експорту лікарських засобів провідними арабськими країнами-експортерами. Виявлено проблеми фармацевтичних підприємств Сирії при виході на зовнішній ринок і напрями їх вирішення.

Статья посвящена исследованию экспортного потенциала фармацевтической отрасли Сирии. Обоснована актуальность определения экспортного потенциала, рассмотрено его понятие. Выделены методы и основные показатели, учитываемые при расчете экспортного потенциала. Проанализированы объем фармацевтического рынка и объемы производства лекарств в арабских странах, покрытие потребностей фармацевтического рынка большинства арабских стран национальными предприятиями-производителями лекарств. Приведен объем экспорта лекарственных средств ведущими арабскими странами-экспортерами. Выявлены проблемы фармацевтических предприятий Сирии при выходе на внешний рынок и направления их решения.

The article is devoted to researches of an export potential of pharmaceutical branch of Syria. The importance of definition of an export potential has been proved. The concept of export potential has been considered. Methods and the basic indicators for calculation of an export potential have been allocated. The volume of the pharmaceutical market and volumes of output of medicines in the Arabian countries, a covering of requirements of the pharmaceutical market of the majority of the Arabian countries by the national enterprises-manufacturers of medicines have been analyzed. The volume of export of medical products by the leading Arabian countries-exporters has been resulted. Problems of the pharmaceutical enterprises of Syria during an entry on a foreign market and ways of their decisions have been revealed.

В условиях высокого уровня конкуренции на товарных рынках расширение экспортного потенциала является одним из важнейших аспектов, способствующих улучшению экономического положения отдельных отраслей экономики, региональной экономики и экономики страны в целом, формированию развития мер экономической безопасности, а также созданию необходимых конкурентных преимуществ. Фармация Сирии является одной из наиболее активно развивающихся направлений экономики страны, характеризующаяся быстрым ростом промышленного производства, расширением ассортимента выпускаемых лекарственных средств, развитием научно-технической базы, а также высоким уровнем конкуренции и насыщенности фармацевтического рынка страны. Учитывая вышесказанное, оценка экспортного потенциала, разработка механизмов формирования и стимулирования экспорта на государственном и отраслевом уровнях приобретает сегодня все большее значение.

В ряде публикаций рассматриваются вопросы организации и управления внешнеэкономической деятельности предприятий, оценки конкурентоспособности продукции на внешнем рынке [1-6], проблемы регионального управления фармацевтической отраслью [7,8,9].

Комплексное исследование, направленное на оценку экспортного потенциала фармацевтической отрасли Сирии не проводилось.

ЦЕЛЬЮ РАБОТЫ является анализ понятия экспортного потенциала, определения методик оценки экспортного потенциала отрасли экономики, анализ производства и

проблем выхода на внешний рынок фармацевтических предприятий Сирии.

С повышением уровня развития определенной отрасли экономики, возникновения высокой конкуренции и насыщенности рынка возрастает потребность в целенаправленном развитии и эффективном использовании экспортного потенциала отрасли как необходимого условия обеспечения конкурентоспособности, успешного осуществления внешнеэкономической деятельности, а также положительной динамики развития национальной экономики.

Понятие конкурентоспособности региона или отрасли тесно связано с экономическими, социальными, политическими и другими факторами, оказывающими влияние на отдельные предприятия-производители товаров на внутреннем и внешнем рынках, и отражаемыми через индикаторы, характеризующими их состояние, динамику и перспективы развития.

Для успешного планирования и практической реализации внешнеэкономической деятельности необходимо тщательно анализировать собственные возможности на рынке, оценивать конкурентоспособность своей продукции и свой производственный потенциал.

Решению о выходе на внешний рынок должен предшествовать тщательный анализ экспортного потенциала. Анализируя само понятие экспортного потенциала, следует отметить, что чаще всего оно подразумевает некие перспективы развития региона, отрасли или экономики страны в целом на внешнем рынке в зависимости от наличия ресурсов и возможностей их мобилизации. При этом

понятие конкурентоспособности отражает существующее положение на рынке, состояние на данный момент, уже реализованные возможности [10].

Кроме того, экспортный потенциал - понятие, имеющее определенную иерархичность, т.е. экспортный потенциал одной системы складывается из экспортных потенциалов нижестоящих систем, начиная с отдельно взятых предприятий до потенциала народного хозяйства на государственном уровне. Таким образом, можно заключить, что потенциал представляет собой максимально возможный результат деятельности конкретного иерархического уровня хозяйствования при мобилизации всего комплекса ресурсов, которым он располагает.

Экспортный потенциал конкретного предприятия зависит от внутреннего потенциала фирмы, потенциала экспортных барьеров и потенциала зарубежного рынка. Внутренний потенциал фирмы определяется взаимодействием потенциалов управления, производства, финансов и маркетинга. Потенциал экспортных барьеров определяется международной средой, средой страны фирмы-экспортера. Потенциал зарубежного рынка характеризуется объемами возможных продаж предприятий-экспортеров, емкостью и темпами роста рынка, ключевыми факторами успеха [11].

Также экспортный потенциал предприятия во многом зависит от способности предприятия производить конкурентоспособную продукцию или наладить ее выпуск в приемлемые сроки при экономически оправданных затратах с учетом характера и специфики спроса потребителя на рынке страны-импортера” [11].

Экспортный потенциал отрасли является комплексным показателем, учитывающим все ее свойства, характеристики и перспективы развития на внешнем рынке в зависимости от наличия имеющихся ресурсов, и потенциальную возможность экспортировать ресурсы или производимую продукцию, отражающий характеристики рынка возможной реализации, обусловленные особенностями самого рынка и отрасли в целом [10].

Для анализа и оценки экспортного потенциала отрасли целесообразно использовать такие показатели [10, 11], как:

- *фактический и перспективный объем производства в исследуемой отрасли, его динамика за ряд лет и тенденции развития;
- *реальный и перспективный объем экспорта, его доля в объеме производства отрасли;
- *существующие и потенциальные контрагенты на мировом рынке, перспективы эффективности связей с ними;
- *структура экспорта с точки зрения конкурентоспособности экспортной продукции и эффективности внешней торговли;
- *степень зависимости от импорта сырья для производства экспортной продукции, емкость внутреннего и внешнего рынков;
- *уровень конкурентоспособности экспортной продукции;
- *доля расходов, связанных со сбытом и продвижением экспортной продукции в стоимостном объеме экспорта, и возможность ее снижения, а также ряд других составляющих.

Фармацевтическая промышленность является одной из наиболее важных основ национального экономического и социального развития в Сирии. Промышленное производство лекарств характеризуется как первая в Сирии отрасль, с которой началось применение систем качества и по-прежнему играет ключевую роль в развитии концепции тотального качества и применения международных стандартов качества с целью повышения конкурентоспособности национальной медицины на местном и глобальном уровнях. Следует отметить относительно быстрые темпы роста количества производственных фармацевтических предприятий Сирии. Если в 1964 году в стране насчитывалось только 5 предприятий, выпускающих лекарственные средства, то в настоящее время функционирует более 60 фармацевтических предприятий. Государственные расходы на ввоз импортных лекарственных средств в страну за последние 20 лет уменьшились более чем в четыре раза со 175 млн. долл. США до 40 млн. долл. США. При сравнительно небольшом общем объеме фармацевтического рынка (рис. 1) (Саудовская Аравия – 1300 млн.долл. США, Египет 1100 млн.долл. США, Сирия - 400 млн.долл. США), только в Сирии и Иордании объем внутреннего производства лекарственных средств превышает общий объем фармацевтического рынка что показывает присутствие положительного экспортного потенциала в этих странах) [12].

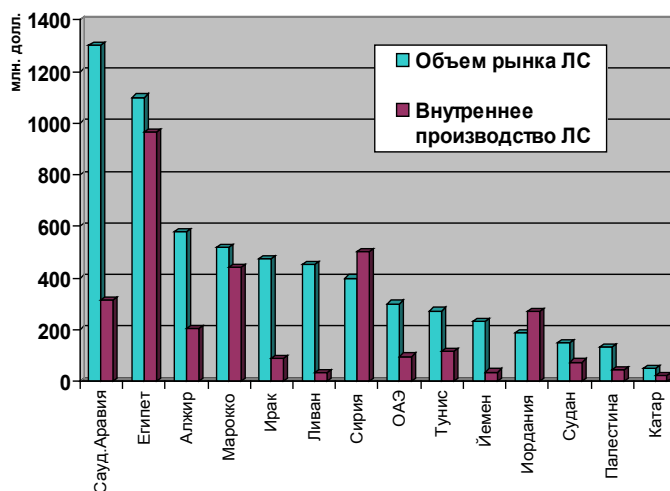


Рис. 1. Объем фармацевтического рынка и объем производства лекарств в арабских странах, млн. долл. США.

При этом 58 крупных зарубежных фармацевтических компаний (среди которых можно выделить Bayer, Bristol-Mayers, Abbott, Ciba Geigi, Novartis, Pfizer и др.) лицензировали производство в Сирии более 380 лекарственных препаратов. Причем производством лицензированных лекарств занимаются 16 ведущих сирийских предприятий-производителей. На сегодняшний день Сирия на 85% обеспечивает свои потребности в лекарственных средствах за счет внутреннего производства [13] (рис. 2).

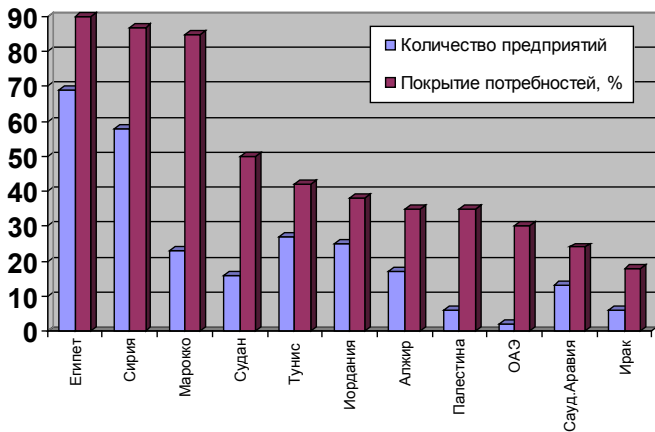


Рис. 2. Покрытие потребности местного фармацевтического рынка национальными предприятиями-производителями лекарств.

Сирия экспортирует лекарственные средства на сумму около 140 млн. долл. США в 44 страны мира, среди которых Швеция, Турция, Куба, Ливия, Иордания, Украина, Румыния, Молдавия, Армения, Египет и другие [14] (рис. 3).

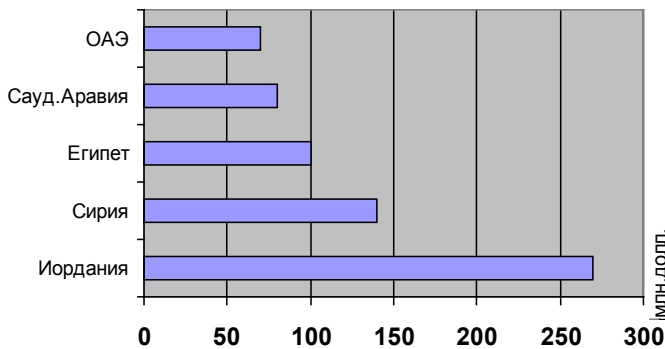


Рис. 3. Экспорт лекарственных средств арабских стран.

Огромное внимание уделяется обеспечению качества производимых в Сирии лекарственных средств [15,16]. Для достижения этой цели внедрен ряд мер:

*созданы соответствующие органы управления, осуществляющие регулирование надзора за фармацевтической промышленностью Сирии, призванные координировать совместную работу по обеспечению качества импортных лекарств и национальной регистрации, и лицензирования, производства, хранения, распределения и контроля лекарственных средств;

*Министерство здравоохранения осуществляет контроль за применением надлежащей производственной практики, надлежащей лабораторной практики в ведущих фармацевтических производствах, и лабораториях провинций;

*проводятся клинические исследования препаратов в сравнении со стандартными лекарствами;

*каждое производственное предприятие и национальные лаборатории контроля качества соответствуют правилам GMP и содержат все оборудование, материалы и лабораторные реактивы, необходимые для обеспечения качественной работы;

*все фармацевтические лаборатории приобрели сертификаты качества ISO 9001 и ISO 14001 природопользования, а также требования безопасности и гигиены труда для работников;

*регулярно проводятся семинары и учебные курсы для обеспечения продолжительного сотрудничества между министерством и фармацевтическими лабораториями для внедрения научных и глобальных изменений, которые вносят вклад в развитие потенциала работников фармацевтической промышленности;

*акцент на применение систем качества на основе комплексного подхода, что экономит время и способствует обеспечению принципов и концепций всеобъемлющего качества.

При этом процесс выхода на мировой фармацевтический рынок оказался довольно сложным, поскольку на международных рынках Сирия столкнулась с чрезвычайно жесткой конкуренцией. Развитие производства национальных сирийских лекарственных препаратов и их выход на глобальный фармацевтический рынок сталкивается с рядом проблем, таких как недостаточные инвестиции; отсутствие поддержки международных научных учреждений, сертифицированных для осуществления исследований; необходимых для сбыта лекарств в мире, невозможность выполнения технических и правовых требований для вступления на глобальные рынки; нехватка местных квалифицированных административных кадров; недостаточный опыт в применении маркетинга на международном фармацевтическом рынке для обеспечения высокого уровня продвижения и сбыта лекарств.

Среди основных направлений, которые позволят Сирии решить проблемы дальнейшего развития фармацевтической промышленности и улучшить перспективы выхода на мировой фармацевтический рынок, можно выделить создание положительного имиджа сирийских лекарств, повышение и поддержку высокого качества производства, обеспечение экономической доступности лекарственных средств на национальном и зарубежных рынках, борьбу с подделками и фальсификациями лекарств, более активные инвестиции в фармацевтическую промышленность и научные разработки, а также обеспечение высококвалифицированными кадрами в области производства и продвижения лекарственных средств. Также следует уделить особое внимание проведению маркетинговых исследований на зарубежных рынках для выявления существующих неудовлетворенных потребностей потребителей, проводить исследования, направленные на обеспечение конкурентоспособности сирийских лекарств на зарубежных рынках с использованием методов фармакоэкономического анализа, стремиться к уменьшению времени внедрения новых технологий в производство лекарств, решить внутренние проблемы ценообразования на лекарственные средства, что будет способствовать снижению экспортных цен и таким образом повышению конкурентоспособности лекарств на внешнем рынке, обеспечить надежные банковские услуги, необходимые для этого процесса (в том числе отмена валютных обязательств), поощрять экспортеров путем освобождения от налогов на экспорт по конкурентным ценам.

ВЫВОДЫ

1. Обоснована актуальность определения экспортного потенциала, рассмотрено его понятие. Выделены методы



и основные показатели, учитываемые для расчета экспортного потенциала.

2. Проанализированы объем фармацевтического рынка и объемы производства лекарств в арабских странах, покрытие потребностей фармацевтического рынка большинства арабских стран национальными предприятиями-производителями лекарств.

3. Приведен объем экспорта лекарственных средств ведущими арабскими странами-экспортерами.

4. Выявлены проблемы фармацевтических предприятий Сирии при выходе на внешний рынок и направления их решения.

Полученные результаты являются основой дальнейших исследований экспортного потенциала фармацевтической отрасли Сирии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лисенко Ю.М., Педь І.В., Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. - К.: Зовнішня торгівля, 2004. - 200 с.

2. Кротков А.М., Еленева Ю.Я. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. - № 6.

3. Рябцев В. М. Конкурентоспособность российских регионов: методология оценки и сравнительного анализа. - Самара: СГЭА, 2002. - 128 с.

4. Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України / За ред. С.Максименка. Київський центр Інституту Схід-Захід. – Логос, 2000. – С.31.

5. Солошенко Л. Зовнішньоекономічна діяльність: Організація та документальне оформлення. – Х.: Фактор, 2001. – 176 с.

6. Сейфуллаева М. Э. Маркетинговая составляющая регионального развития / Маркетинг в России и за рубежом № 5, 2002.

7. Максимкина Е.А., Бажанов А.В. // Материалы конф. «Приоритетные проблемы организации и экономики российской фармации». – М., 2001. - С.115-116.

8. Немченко А.С., Хоменко В.М., Ярмола І.К. Експертна оцінка проблем державного та регіонального управління фармацевтичною галуззю // Фармац. журн. – 2008. - № 1. - С.3-9.

9. Международный маркетинг в фармации / З.Н.Мнушко, Н.В. Чмихало, Н.М.Мусиенко и др. – Харьков: Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2006. – 392 с.

10. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. - М.: Юристъ, 1999. – 384 с.

11. Афанасьев К.М. Економіко-математичне моделювання експортного потенціалу підприємства: Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.03.02/Київськ. держ. ек. унів. – К., 1996. – 23 с.

12. <http://www.planning.gov.sy/>

13. http://thawra.alwehda.gov.sy/_print_veiw.asp?FileName=44554598420050904230534

14. http://www.iqtissadiya.com/archives_detail.asp?issue=272&id=1334&category=local

15. <http://syriasteps.com/index.php?d=127&id=3217>

16. http://www.syria-news.com/readnews.php?sy_seq=18301

Сведения об авторах:

Мнушко З. Н., д. фарм. н., профессор, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга НФаУ.

Карам Ахмед, аспирант кафедры менеджмента и маркетинга НФаУ.

Оккерт И.Л., канд. фарм. н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга НФаУ.

Адрес для переписки: г. Харьков, ул. Бондаренковская, 9.

Тел. раб.: 057 26 79 172; тел. дом.: 057 70 70 935.