

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ЕАЭС: СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Соглашение о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках ЕАЭС явилось основополагающим правовым документом, который определил и регламентировал формирование единого фармацевтического рынка стран-участниц ЕАЭС.

Формирование фармацевтического рынка весьма актуально, поскольку это будет способствовать обеспечению национальной безопасности стран-участниц в области здравоохранения и лекарственного снабжения, приведет к развитию наукоемких и инновационных сфер фармацевтической промышленности стран, обеспечит высокие темпы роста и эффективное сотрудничество на мировом фармацевтическом рынке.

Однако следует учесть сдерживающие факторы развития единого фармацевтического рынка ЕАЭС:

- схожесть выпускаемой товарной номенклатуры, подавляющим большинством из которых являются дженериковые препараты традиционной (наиболее востребованной национальными системами здравоохранения) направленности;
- конкуренция за одних и тех же покупателей, т.к. конечным выпуском фармацевтической продукции у всех предприятий являются готовые лекарственные формы (имеющими наибольшую добавленную стоимость), которые неизбежно вступают в конкурентные взаимоотношения как на национальных рынках, так и рынках стран СНГ;
- нежелание разрывать существующие технологические цепочки производства готовой продукции и создавать новые и более эффективные.

На данный момент наиболее целесообразными направлениями развития единого рынка видятся:

- поиск возможности кооперации с производителями стран-участниц ЕАЭС. Кооперационное сотрудничество, с учетом возможных специализаций, позволит снизить затраты на производство, продвижение продукции на высококонкурентные рынки, а на рынке Казахстана позволит участвовать в кооперации с местными производителями, пользующимися серьезными мерами государственной поддержки;
- разработать единый инструмент по стимулированию и финансированию процедур регистрации и сертификации, патентования новых лекарственных средств или уже существующих на зарубежных рынках;
- стимулирование создания совместных предприятий в фармацевтической промышленности в рамках ЕАЭС, для уменьшения стоимости исследований для каждой участвующей страны обеспечение возможности проведения совместных исследований по разработке новых препаратов;
- активизация совместной деятельности через финансовое и налоговое стимулирование (например, разработка новых субстанций, создание совместных предприятий, участие в глобальных цепочках поставок и т. д.) с компаниями — лидерами фармацевтического рынка для получения опыта проведения передовых НИОКР, использования современных стандартов, обучения специалистов.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что формирование единого фармацевтического рынка сопровождается как статическими, так и динамическими эффектами интеграции, вследствие унификации регуляторных требований к субъектам рынка, предполагающий модернизацию фармацевтической промышленности стран и

поиск конкурентных преимуществ на мировом рынке. Таким образом, формирование фармацевтического рынка будет иметь наряду с экономическими эффектами и социальный эффект — обеспечение населения стран-участниц доступными, эффективными и безопасными лекарственными препаратами.

<http://edoc.bseu.by>

*Т. Н. Шкутько, магистр экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Развитие процессов интернационализации в мировой экономике и усиление взаимозависимости стран в условиях расширения масштабов международной торговли товарами и услугами предполагает привлечение к участию в международных операциях посредников — внешних специализированных торгово-посреднических компаний, которые оказывают профессиональные услуги по содействию компаниям в организации внешнеторговой деятельности.

Актуальность темы исследования усиливается тем, что в настоящее время сохраняется проблема поиска путей повышения эффективности проводимых операций и увеличения международной конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в условиях интернационализации.

К факторам повышения торгово-посредническими компаниями эффективности внешней торговли относятся: экономия на масштабе и преимущества специализации, применение новейших технологий и наличие необходимой материально-технической базы, умение осуществлять эффективные межкультурные коммуникации и владение ценной информацией, налаженные деловые связи и положительная репутация посреднической компании. Данные факторы способствуют снижению затрат, рисков и неопределенности внешнеторговой деятельности, что приобретает особую важность в связи с усилением нестабильности конъюнктуры мировых рынков.

Для национального производителя, не имеющего значительного опыта внешнеторговой деятельности, вполне разумной могла бы быть опора на национальных или международных торговых посредников. К сожалению, компаний, которые могли бы от своего имени и за свой счет осуществлять реализацию за рубежом продукции отечественного производства пока явно недостаточно для обеспечения высокой эффективности экспорта. В настоящее время национальным компаниям свойственны лишь начальные стадии интернационализации деловой активности. Использование посредников позволит использовать более сложные формы зарубежной активности, не имея достаточного внешнеторгового потенциала.

Оценивая значение посредников, следует также учитывать, что они становятся практически незаменимым инструментом при использовании экспортером отдельных специфических форм сбыта, например, биржевой торговли, участия в международных торгах, при торговле патентами и лицензиями.

Знание особенностей различных видов посредников позволит не только выбрать себе нужного в данном случае партнера, но и обеспечит наиболее эффективный и экономичный способ осуществления внешнеторговой сделки.

В настоящее время ключевыми внешними благоприятными возможностями для развития посредничества в Республике Беларусь являются следующие: совершенствова-