

# АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ ЕГО РАЗВИТИЯ

Юрченко Г.Н., Ель Амин Аймен

Национальный фармацевтический университет

[iurchenkogena@gmail.com](mailto:iurchenkogena@gmail.com)

Фармацевтика является одной из самых высокотехнологичных отраслей и занимает лидирующую позицию по мировому объему затрат на исследования и разработки. Фармацевтика - одна из значимых отраслей экономики: производство фармацевтической продукции формирует почти 1% ВВП, более 23 тыс. человек занятого населения работает в этой сфере. Также производство фармацевтической продукции является лидером по объему финансирования исследований и разработок - около 15%.

Целью наших исследований стало проведение анализа фармацевтического производства в Украине и определения приоритетов его развития.

Для осуществления поставленной цели были определены следующие задачи: провести анализ общих тенденциях развития фармацевтического рынка; проанализировать факторы, влияющие на первые этапы производства фармацевтической продукции; проанализировать факторы, влияющие на развитие фармацевтического производства.

В географической структуре мирового фармацевтического рынка преобладают США и Канада - на их долю приходится около половины продаж. Так для Северной Америки этот показатель - 48,1%, для Европы - 22,1%. В крупнейших регионах прогнозируются следующие среднегодовые темпы роста: США - 8% -12%; Европа - 4% -8%; Япония - 2% -3%.

Анализ структуры Украинского рынка фармацевтической продукции в натуральном выражении показал, что почти 76% - это украинская фармацевтическая продукция, а 24% - зарубежного производства, а в денежных - 43,3% и 56,7% соответственно. При анализе структуры потребления лекарственных средств (ЛС) в натуральном и денежном выражении мы выяснили, что 61% потребления приходится на безрецептурные ЛС, но в денежном выражении почти на 20% больше рецептурные ЛС.

При анализе структура цены фармацевтической продукции для конечного потребителя в развитых странах мы выяснили, что ценообразование на фармацевтическую продукцию варьирует в зависимости от страны, однако структура цены для конечного потребителя по наценке участников сбытовой цепи являются преимущественно типичной - 66% занимает цена производителя, затем 4,8% торговая наценка дистрибьюторов, 19,2% аптек и 10% на налогообложение.

При определении перспектив развития фармацевтического производства необходимо учитывать такие факторы, влияющие в начале планирования и осуществления производства фармацевтической продукции.

По показателям последних лет объемы отечественного производства медицинских препаратов в Украине составляли примерно 270 млн. долл. США, в то время как показатель национального производства в Польше в 7 раз больше, а в Германии - в 70 раз, что объясняется также и количеством фармацевтических производителей на рынке.

Если в Украине не отмечена тенденция инвестирования фармацевтических производителей на инновации, то польскими производителями тратится ежегодно в среднем 80 млн. долл. США, немецкими производителями медпрепаратов - более 3 млрд. долл. США. В то же время, чтобы привлечь в фармацевтическую промышленность, особенно в проекты трансфера инновационных технологий, прямые иностранные инвестиции, необходимо обеспечить благоприятный инвестиционный климат в стране.

Анализ литературных данных помог нам определить факторы, которые имеют особенно важную роль для привлечения новых инвестиций: благоприятные условия для проведения клинических исследований; эффективная и прозрачная система регистрации медицинских препаратов; развитая и достаточно финансируемая система обеспечения необходимыми лекарственными средствами; эффективная и прозрачная нормативная база прав интеллектуальной собственности; конкурентоспособное налогообложение; единые «правила игры» для иностранных и местных инвесторов; постоянный, структурированный диалог между промышленниками и правительством.

Анализ литературных данных показал, что окупаемость первых этапов по организации производства фармацевтической продукции зависит от шести основных факторов:

➤ Первым фактором являются сроки выхода на рынок сбыта. Процедура регистрации и перерегистрации лекарственных средств в Украине может занимать от нескольких месяцев до 2-3 лет, при этом следует учитывать возможные административные и политические барьеры выхода на фармацевтические рынки. При этом риск может быть - увеличение сроков выхода с продукцией на рынок, как результат - увеличение сроков окупаемости проекта.

➤ Вторым фактором является высокотехнологичный производственный процесс, который требует значительных инвестиционных вложений и грамотных управленческих решений. Производство фармацевтической продукции предъявляет особые требования к оборудованию и применяемым технологиям. Проектирование и дальнейшее оснащение

производственного помещения связано с существенными затратами, требует множества согласований как при создании новых, так и в случае присоединения к существующим коммуникациям. Необходимо предусмотреть дополнительные расходы на электроснабжение и теплоснабжение, складские помещения, системы автоматизации технологических процессов и др.. При выборе технологического оборудования, следует учесть, что более дорогостоящее оборудование ведущих мировых производителей обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции. При этом рисками могут быть - выпуск некачественной продукции, увеличение процента брака и производственных потерь, как результат - снижение денежного потока от продаж, рост потерь.

➤ Третий фактор - высокая часть импортной составляющей сырья в себестоимости продукции. Большая часть сырьевой базы является импортной, а затраты на сырье и материалы составляют до 60% в себестоимости продукции. При этом рисками могут быть - рост себестоимости производства продукции вследствие девальвации гривны.

➤ Четвертый - значительные коммерческие расходы на рекламу и продвижение продукции. Чтобы обеспечить прибыльность бизнеса и нарастить продажи производители вынуждены вкладываться в рекламу выпускаются фармацевтических препаратов. Как показывает отечественный опыт, именно реклама является эффективным драйвером продаж на фармацевтическом рынке, и те, кто имеет достаточно средств на дорогую качественную и эффективную рекламу - «владеют» рынком.

➤ Пятый - объемы производства и ассортимент продукции. Особенности производства фармацевтической продукции позволяют относительно легко масштабировать объемы производства за счет увеличения количества рабочих смен, до перехода на круглосуточный режим работы, если это позволяют технологические мощности. При этом, расширение ассортимента производимой продукции требует значительного увеличения затрат, как на этапе начальных инвестиций, так и на этапе функционирования бизнеса (количество производственного персонала, закупка необходимого сырья, расходы на упаковку, хранение и др.). При этом рисками могут быть - необходимость в значительных дополнительных инвестициях в случае необходимости пересмотра ассортимента выпускаемой продукции.

➤ Шестой фактор - референтное ценообразование на фармацевтическую продукцию. Особенностью фармацевтического рынка в стране, является референтное ценообразование.