

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра международного менеджмента

ЛЕЩИК Вадим Дмитриевич

Факторы конкурентоспособности предприятия
на внешних и внутренних рынках
(на примере РУП «Белмедпрепараты»)

Магистерская диссертация
специальность 1-25 81 07 «Экономика и управление на предприятии»

Научный руководитель
Эдуард Генрихович Чурлей
кандидат экономических наук,
доцент

Допущена к защите

«__» _____ 2019 г.

Зав. кафедрой международного менеджмента

_____ С.В. Лукин

доктор экономических наук, профессор

Минск, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ.....	3
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ.....	4
ВВЕДЕНИЕ.....	7
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	9
1.1. Понятие конкуренции и ее виды	9
1.2. Понятие конкурентоспособности предприятия и ее факторы.	14
1.3. Факторы конкурентоспособности лекарственных средств	18
ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РУП «БЕЛМЕДПРЕПАРАТЫ»	22
2.1. Характеристика РУП «Белмедпрепараты». История создания РУП «Белмедпрепараты»	22
2.2. Анализ состояния конкуренции на мировом фармацевтическом рынке.	24
2.3. Анализ фармацевтического рынка Республики Беларусь	35
2.4. Анализ системы контроля качества	38
2.5. Анализ системы управления ценами и затратами на предприятии	42
2.6. Анализ системы маркетинговых исследований и сбыта продукции.....	44
2.7. Анализ системы снабжения РУП «Белмедпрепараты».....	51
2.8. SWOT-анализ РУП «Белмедпрепараты»	53
ГЛАВА 3. КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	64
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	67
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	74

ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ:

CTD	– Common Technical Document
GCP	– Good Clinical Practice
GLP	– Good Laboratory Practice
GMP	– Good Manufacturing Practice
PIC/S	– the Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme
ЕАЭС	– Евразийский экономический союз
ЕС	– Европейский союз
ЛПУ	– Лечебно-профилактическое учреждение
ЛС	– Лекарственное средство
НИОКР	– Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
ОАО	– Открытое акционерное общество
ООО	– Общество с ограниченной ответственностью
ПО	– Производственное Объединение
РУП	– Республиканское Унитарное Предприятие
СМИ	– Средства Массовой Информации
СНГ	– Содружество Независимых Государств
СП	– Совместное производство
СССР	– Союз Советских Социалистических Республик
США	– Соединенные Штаты Америки

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Магистерская диссертация – 88 стр., 56 источников.

КОНКУРЕНЦИЯ; КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ; ФАКТОРЫ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ; ЛЕКАРСТВЕННОЕ СРЕДСТВО;
МАРКЕТИНГ; РУП «БЕЛМЕДПРЕПАРАТЫ»; ХОЛДИНГ
«БЕЛФАРМПРОМ».

Объектом исследования является конкурентоспособность продукции РУП «Белмедпрепараты».

Предмет исследования – система внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия.

Цель работы – теоретико-методологическое обоснование комплексного подхода к регулированию конкурентоспособности, выявление специфических факторов конкурентоспособности фармацевтических компаний.

Методы научного исследования. В работе использованы общенаучные методы: обобщение, анализ нормативной базы и литературных источников, синтез, моделирование и прогнозирование. Также были использованы такие частнонаучные методы, как формально-юридический, системно-структурный и др.

Полученные результаты и их новизна. В результате использования комплекса взаимодополняющих методов исследования в работе были рассмотрены существующие факторы конкурентоспособности предприятия, дана характеристика РУП «Белмедпрепараты», проанализирована работа РУП «Белмедпрепараты» по повышению уровня конкурентоспособности предприятия.

Достоверность материалов и результатов дипломной работы. Использованные материалы и результаты дипломной работы являются достоверными. Работа выполнена самостоятельно.

Рекомендации по использованию результатов работы. Результаты исследования могут быть использованы в процессе дальнейшего исследования проблемы.

АГУЛЬНАЯ ХАРАКТАРЫСТЫКА ПРАЦЫ

Магістарская дысертацыя - 88 стар., 56 крыніц.

КАНКУРЭНЦЫЯ; КАНКУРЭНТАЗДОЛЬНАСЦЬ; ФАКТАРЫ
КАНКУРЭНТАЗДОЛЬНАСЦІ; ЛЕКАВЫ СРОДАК; МАРКЕТЫНГ; РУП
«БЕЛМЕДПРЭПАРАТЫ»; ХОЛДЫНГ «БЕЛФАРМПРОМ».

Аб'ектам даследавання з'яўляецца канкурэнтаздольнасць РУП "Белмедпрепараты".

Прадмет даследавання – сістэма знешніх і ўнутраных фактараў, якія ўплываюць на канкурэнтаздольнасць фармацэўтычных прадпрыемстваў.

Мэта работы – тэарэтыка-метадалагічнае абгрунтаванне комплекснага падыходу да рэгулявання канкурэнтаздольнасці, выяўленне спецыфічных фактараў канкурэнтаздольнасці прадпрыемстваў.

Метады навуковага даследавання. У працы выкарыстаныя агульнанавуковыя метады: абагульненне, аналіз нарматыўнай базы і літаратурных крыніц, сінтэз, мадэляванне і прагназаванне. Таксама былі выкарыстаны такія частнонаучныя метады, як фармальна-юрыдычны, сістэмна-структурны і інш.

Атрыманыя вынікі і іх навізна. У выніку выкарыстання комплексу узаемадапаўняльных метадаў даследавання ў працы былі разгледжаны існуючыя фактары конкурэнтаспособности прадпрыемств, дадзена характарыстыка РУП «Белмедпрепараты», прааналізавана работа РУП «Белмедпрепараты» па павышэнню ўзроўню канкурэнтаздольнасці прадпрыемства. Вызначаны асноўныя перспектывы і праблемы па павышэнню ўзроўню канкурэнтаздольнасці РУП "Белмедпрепараты".

Дакладнасць матэрыялаў і вынікаў дыпломнай працы. Выкарыстаныя матэрыялы і вынікі дыпломнай працы з'яўляюцца дакладнымі. Праца выканана самастойна.

Рэкамендацыі па выкарыстанні вынікаў працы. Вынікі даследавання могуць быць выкарыстаны ў працэсе далейшага даследавання праблемы.

GENERAL DESCRIPTION OF WORK

Master's thesis - 88 pages, 56 sources.

COMPETITION; COMPETITIVENESS; FACTORS OF
COMPETITIVENESS; MEDICINE; MARKETING; RUE
"BELMEDPREPARATY"; HOLDING "BELFARMPROM".

The object of research is the competitiveness of RUE "Belmedpreparaty".

The subject of the research is the system of external and internal factors affecting the competitiveness of the enterprise.

The purpose of the work is the theoretical and methodological justification of an integrated approach to the regulation of competitiveness, the identification of specific factors of the competitiveness pharmaceutical enterprise.

Methods of scientific research. The work used general scientific methods: generalization, analysis of the regulatory framework and literature sources, synthesis, modeling and forecasting. Also, such private-science methods as formal-legal, system-structural, etc. were used.

The results obtained and their novelty. As a result of using a set of complementary research methods, the existing factors of the product competitiveness were considered in the work, the characteristics of RUE "Belmedpreparaty" were given, the work of RUE "Belmedpreparaty" on increasing the level of competitiveness of enterprise. The main perspectives and problems on increasing the level of competitiveness of RUE "Belmedpreparaty".

Reliability of materials and the results of the thesis. The materials used and the results of the thesis are reliable. The work was done independently.

Recommendations for using the results of work. The results of the study can be used in the process of further research on the problem.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы данного исследования определяется насущной потребностью модернизации белорусской экономики в целях увеличения конкурентоспособности субъектов хозяйствования, как на внутреннем рынке, так и на внешних.

Целью настоящего исследования является выявление и анализ факторов конкурентоспособности предприятия, производящего лекарственные средства, на внутренних и внешних рынках, а также оценка объекта данного исследования с учетом выявленных факторов.

Объектом исследования является конкурентоспособность отдельного белорусского субъекта хозяйствования. В данной работе данным субъектом является РУП «Белмедпрепараты».

Предметом — система внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия.

Исходя из цели, предмета и объекта данного исследования нами были выделены следующие задачи:

- Обозначение существующих подходов к пониманию конкурентоспособности предприятия;
- Определение внешних факторов конкурентоспособности предприятия;
- Определение внутренних факторов конкурентоспособности предприятия;
- Анализ внутренних и внешних факторов конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты»;
- Обозначение проблемных вопросов при изучении конкурентоспособности предприятия, а также способов решения данных вопросов.
- Выявление необходимых мероприятий по повышению конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты».

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования явились научные работы отечественных и зарубежных ученых по проблемам конкурентоспособности предприятий, основные положения белорусского и зарубежного законодательства в области формирования конкурентной среды, рекламы и продвижения лекарственных средств, антимонопольного регулирования, промышленно-инновационной политики.

Проблема конкурентоспособности предприятий в теоретическом и практическом аспектах рассматривается в работах таких отечественных исследователей, как: Альгина А.П., Андрухович А.Н., Басовский Л.Е., Бусыгин А.В., Богомолова И.П., Быков С.Н., Власов Б.В., Воронов А.А., Глазов М.М.,

Ильенкова С.Д., Ковалев В.В., Киперман Г.Я., Кузнецов Л.П., Лаврова О.В., Столяров И.И., Фатхутдинов Р.А., Хохлов Е.В., Шаховой В.А.

Также исследованием проблем конкурентоспособности занимались такие зарубежные ученые, как: Акофф Р., Брейли Р., Грейсон Дж., Друкер П., Карлофф Б., Маршалл Д., Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Пархалад К., Портер М., Томас Р., Томпсон А.А., Майерс С., Уорд К., Шим Джей К., Эддоус М., Стэнфилд Р., Хэмел Г.

Научная новизна исследования состоит в теоретическом обобщении комплекса факторов, обуславливающих конкурентоспособность субъектов рынка, а также в разработке методических положений по формированию стратегически ориентированной системы управления конкурентоспособностью с учетом совокупности внутренних и внешних факторов.

Практическая значимость диссертации состоит в возможности применения ее выводов и рекомендаций в разработке комплексных стратегий и программ повышения конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты» на внутреннем и внешних рынках.

Вместе с тем, следует упомянуть, что на РУП «Белмедпрепараты» действует положение о коммерческой тайне, и согласно данному положению, работникам Предприятия запрещено использование сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия, в личных целях. В связи с этим, в данной работе будут использоваться лишь общедоступные сведения, которые не составляют коммерческую тайну РУП «Белмедпрепараты» и находятся в свободном доступе.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Следует отметить, что в Республике Беларусь, как и в других странах, образовавшихся после распада СССР, такое явление экономики как конкуренция не изучалось и не рассматривалось, так как в стране действовала административно-командная система в экономике.

В связи с этим, вопрос конкурентоспособности продукции и предприятий начал изучаться только во второй половине 80-х годов 20-ого века и то только в рамках конкурентоспособности предприятий на внешних рынках.

На основании этого следует отметить, что наука конкуренции сравнительно молодая, что порождает определенные проблемы в понимании конкуренции и конкурентоспособности у крупных предприятий, созданных и функционировавших еще до распада СССР.

1.1. Понятие конкуренции и ее виды

Конкуренция в переводе с латинского означает сталкивание.

Во время нашего исследования нами было найдено несколько определений конкуренции, которые для более наглядного рассмотрения проще изобразить в виде таблицы. (Таблица №1)

Таблица №1. Определения конкуренции. [33]

№	Определение	Автор
1	Система институтов, норм и правил, регулирующих взаимодействия конкурирующих фирм с субъектами внешней среды	Азоев Г. Л
2	Соперничество за достижение больших выгод, преимуществ	Бурменко Т. Д.
3	Динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющий ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные структуры	Кирцнер И. М.
4	Соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели	Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.
5	Борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка	Портер М.
6	Процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для содержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение	Тарануха Ю. В.

	объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях	
7	Обнаружение нового – новых возможностей и способов их удовлетворения	Фатхутдинов Р. А
8	Динамический процесс, в котором генерируется поиск эффективных форм поведения и одновременно осуществляется их отбор	Черныкина Н. Ю.

М. Портер выделяет следующие виды конкуренции:

- Функциональная конкуренция;
- Видовая конкуренция;
- Предметная конкуренция.

Также в своей книге «Конкуренция» М. Портер выделил следующие силы, управляющие конкуренцией в отрасли:

1. Соперничество между имеющимися конкурентами.
2. Угроза вторжения новых участников;
3. Рыночная власть продавца;
4. Рыночная власть потребителей;
5. Угроза появления продуктов-заменителей или услуг заменителей.

Рассмотрим более подробно некоторые из вышеуказанных сил.

1.1.1. Угроза вторжения новых игроков.

Новые игроки привносят на рынок новые производственные мощности, а иногда и другие значительные ресурсы. Компании диверсифицируют свой портфель, переходя из других отраслей, используя имеющиеся ресурсы, вызывая, таким образом, потрясения рынка. [1]

Насколько серьезна угроза со стороны возможного появления на рынке новых игроков, зависит от наличия барьеров входа и реакции существующих игроков. Если барьеры входа высоки и претенденты сталкиваются с мощным противодействием прочно укоренившихся в отрасли игроков, очевидно, что новички не будут представлять серьезной опасности в плане вторжения. Существует шесть основных факторов, влияющих на барьеры входа:

1. *Экономия на масштабе.* Отрасли, в которых масштаб производства имеет значительное влияние, сдерживают вторжение новых игроков, вынуждая их либо входить в отрасль в большом масштабе производства, либо заранее согласиться с высоким уровнем издержек.
2. *Дифференциация продукта.* Узнаваемость торговой марки также выступает серьезной преградой для вторжения, поскольку новым игрокам необходимы значительные ресурсы для преодоления потребительской лояльности к существующим маркам.

3. *Потребность в капитале.* Чем больше нужно денежных средств для успешного входа на рынок, тем меньше желающих сделать это, особенно если эти инвестиции связаны с невозвратными затратами, такими как реклама или научно-исследовательские разработки.

4. *Высокие постоянные издержки.* Компании, занимающие прочные позиции, могут иметь преимущества по издержкам, недоступное для потенциальных конкурентов независимо от их размеров и достижимой экономии на масштабе.

5. *Доступ к каналам распределения.* Новые игроки, безусловно, должны позаботиться о защите каналов распределения своих товаров. Например, новые продукты могут вытеснить существующие продукты за счет скидок, продуманной политики продвижения, активизации сбыта и других ходов.

6. *Политика правительства.* Правительство может лимитировать или даже закрыть возможность входа в отрасль такими методами, как лицензирование, сертификация, ограничения в доступе к источникам сырья, а также экологической политикой. [3]

Ожидания потенциальных игроков в отношении реакции существующих игроков будут влиять на их решение о выходе на рынок. Кроме того, на данное решение будет влиять предыдущий опыт по вхождению в отрасль. Также к подобным факторам можно отнести следующие ситуации:

- Существующие конкуренты обладают реальным потенциалом для противодействия, включая наличие свободных средств, незадействованные источники финансирования, производственные мощности, связи с каналами распределения и потребителями.
- Компании, работающие в отрасли, готовы снизить цены, чтобы удержать в своих руках долю рынка или из-за избытка в отрасли производственных мощностей.
- В отрасли происходит замедление темпов роста, что негативно сказывается на возможности входа новых игроков. [3]

1.1.2. Влиятельные поставщики и покупатели

Поставщики могут оказывать давление при заключении сделки на участников в отрасли, увеличивая цены или снижая качество предлагаемых товаров и услуг. Потребители, в свою очередь, могут оказывать давление на цены, требуя более высокого качества товаров и большего сервиса, и заставлять производителей конкурировать друг с другом. [1]

Влияние каждого значимого поставщика или группы покупателей зависит от ряда характеристик их рыночной ситуации и относительной значимости их продаж или закупок для отрасли в сравнении с бизнесом в целом. [1]

Группа поставщиков будет влиятельной в следующих случаях:

- В отрасли поставщиков доминирует небольшое количество компаний и уровень концентрации выше, чем в отрасли, которой они продают.
- Продукция отрасли уникальна или, по меньшей мере, дифференцирована, либо существуют издержки переключения.
- Группа поставщиков не испытывает конкурентного давления со стороны других продуктов, предлагая свою продукцию отрасли.
- Группа поставщиков представляет определенную угрозу интеграции вперед в бизнес покупателя.
- Отрасль потребителя не является значимой для группы поставщиков. [3]

Группа *покупателей* будет влиятельной в следующих случаях.

- Покупатели сконцентрированы или осуществляют закупки в больших масштабах.
- Товары, приобретаемые в отрасли, стандартны или не дифференцированы.
- Продукты, закупаемые в отрасли, являются составной частью продукции покупателей и представляют существенную долю их себестоимости.
- Покупатели зарабатывают небольшую прибыль, которая побуждает их снизить издержки, связанные с закупочной деятельностью.
- Продукция, предоставляемая отраслью-поставщиком, не влияет на качество товаров и услуг, предоставляемых покупателем.
- Продукты отрасли не экономят средства покупателя.
- Покупатели могут представлять непосредственную угрозу интеграции назад в производство продукта отрасли поставщика. [3]

1.1.3. Товары-заменители

Товары или услуги-заменители ограничивают потенциал отрасли, устанавливая верхнюю границу цен. Пока отрасль не сможет повысить качество продукции или каким-то образом дифференцировать ее (например, через маркетинг), отрасль будет иметь невысокие прибыли и, возможно, ограниченный рост. [1]

Товары-заменители ограничивают прибыль не только в традиционных условиях, но и сокращают доходы в отрасли, находящейся на подъеме.

Товарами-заменителями, заслуживающими особого внимания с точки зрения стратегии, являются те товары, которые:

- способны обеспечить лучшее соотношение цены и качества по сравнению с имеющимися в отрасли;
- производятся отраслью, получающей высокую прибыль. Такие заменители быстро вступают в игру, когда та или иная разработка увеличивает

конкуренцию в соответствующей отрасли и служит причиной снижения цены или повышения производительности. [1]

В настоящее время отсутствует общепринятая методика оценки конкурентоспособности предприятия, ввиду этого теоретическим и методологическим основам посвящен ряд исследований отечественных и зарубежных ученых. [34]

Все существующие в практике экономики и управления методы оценки конкурентоспособности различных объектов можно классифицировать по двум основным критериям:

- по степени объективности (субъективности) результатов оценки;
- по подходу к оценке - качественная или количественная.

В результате типологию методов оценки конкурентоспособности можно в виде двумерного поля. (Рисунок №1)



Рисунок 1. Типология методов оценки конкурентоспособности предприятия. [5]

Все методы можно объединить по четырем группам в каждом из образовавшихся квадрантов.

К качественным методам оценки конкурентоспособности можно отнести:

- объективные модели оценки конкурентных сил и ценностные цепочки (пятифакторная модель, «ромб», цепочка ценностей М. Портера);
- модели стратегического анализа (STEP-анализ, SWOT-анализ);
- субъективные матричные методы (матрицы BCG, GE / McKinsey, ADL). [5]

Субъективность матричных методов обусловлена тем, что они хотя и дают наглядные результаты оценки, но отражают уровень конкурентоспособности предприятия лишь в четко очерченных рамках отрасли.

Вместе с тем все качественные методы оценки - модели структурного анализа, стратегического анализа, а также матричные методы - достаточно универсальны, их можно применять для оценки конкурентоспособности объектов различных отраслей народного хозяйства. Этим обусловлена их известность и широта применения в теории и практике управления. [34]

К количественным методам оценки конкурентоспособности можно отнести субъективные методы экспертных оценок, базирующихся на интуиции, видении, профессионализме эксперта; а также объективные расчетные и расчетно-графические методы. [30]

Объективность последних объясняется тем, что для расчета уровня конкурентоспособности того или иного объекта используется перечень разнообразных оценочных критериев, на основе которых по фактическим данным производится расчет единичных, групповых, интегральных показателей конкурентоспособности. [31]

С нашей точки зрения, оценку конкурентоспособности предприятия необходимо осуществлять в два этапа: для начала необходимо выявить и оценить особенности влияния факторов внешней и внутренней среды субъекта, определить ключевые факторы успеха с использованием качественных методов. Качественная оценка позволит подготовить почву для дальнейшей количественной, более скрупулезной оценки.

1.2. Понятие конкурентоспособности предприятия и ее факторы.

Во время проведения нашего исследования нами было отмечено, что основные научные работы и исследования конкурентоспособности делятся на 2 большие группы:

К первой группе мы отнесли те работы, которые рассматривают конкурентоспособность продукции, выпускаемой каким-либо предприятием, и факторы ее конкурентоспособности.

Ко второй группе мы отнесли те работы, которые рассматривают конкурентоспособность всего предприятия.

Конкурентоспособность предприятия является более сложным и обобщающим понятием по сравнению с понятием «конкурентоспособности товара». Конкурентоспособность предприятия — интегральная числовая характеристика, с помощью которой оцениваются достигнутые предприятием конечные результаты его деятельности в течение определенного периода. Это система элементов, каждый из которых предназначен для отражения числовой (например, балльной) оценки определенного вида потенциала. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами, а

именно: экономических, финансовых, инвестиционных, кадровых, имиджевых и т.п. [35]

Обеспечение конкурентоспособности организации предполагает три уровня: оперативный, тактический и стратегический.

- Обеспечение конкурентоспособности на оперативном уровне означает обеспечение конкурентоспособности продукции. Критерием конкурентоспособности в данном случае является показатель конкурентоспособности продукции.
- Конкурентоспособность на тактическом уровне характеризуется общим состоянием предприятия. Критерием конкурентоспособности в данном случае является комплексный показатель состояния предприятия.
- Обеспечение конкурентоспособности на стратегическом уровне означает обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия. Критерием конкурентоспособности в данном случае является рост стоимости предприятия.

Рассмотрение конкурентоспособности организации через призму конкурентоспособности продукции — подход, реализуемый на оперативном или тактическом уровне управления, предполагающий принятие управленческих решений, позволяющих локализовать неблагоприятную ситуацию и минимизировать возможные потери. Стратегическая же конкурентоспособность возможна при наличии у организации устойчивых управляемых конкурентных преимуществ на длительную перспективу, одним из которых является альтернативный набор стратегий конкурентоспособности организации.

Конкурентоспособность предприятия в самом широком смысле можно определить, как способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов. Цели, как правило, имеют временную привязку. Поэтому можно сказать, что конкурентоспособность предприятия определяется его способностью вести успешную (в отношении поставленных целей) деятельность в условиях конкуренции в течение определенной времени. [2]

В связи с этим, чтобы более точно рассмотреть факторы конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты» мы должны определить не только какие факторы относятся к конкурентоспособности всего предприятия, но и обозначить какие факторы влияют на конкурентоспособность продукции, выпускаемой РУП «Белмедпрепараты».

Анализ конкурентных позиций предприятия на рынке предполагает выяснение не только его сильных и слабых сторон, но также и тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию. **Фактор** – это основной ресурс, как на уровне производственной

деятельности предприятия, так и в экономике в целом; фактор – это движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающих влияние на результат производственной, экономической деятельности. [4]

Факторы конкурентоспособности – это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате изменение уровня конкурентоспособности предприятия. Факторы могут изменять конкурентоспособность предприятия в сторону повышения и в сторону уменьшения. Факторы – это то, что способствует превращению возможностей в действительность. Факторы определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Следует оговориться, что наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Получение конкурентного преимущества на основе факторов зависит от того, насколько эффективно они используются и где, в какой отрасли они применяются. [4]

К факторам конкурентоспособности относят: финансовое положение предприятия; состояние базы для собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и уровень расходов на них; наличие передовой технологии; обеспеченность высококвалифицированными кадрами; способность к продуктовому и ценовому маневрированию; наличие сбытовой сети; состояние технического обслуживания; возможность кредитования; действенность рекламы и средств стимулирования сбыта; обеспеченность информацией, платежеспособность основных покупателей. [7]

Конкурентоспособность предприятия складывается из следующих факторов:

1. ресурсного – затраты ресурсов на единицу готовой продукции. Предприятие само способно контролировать повышение производительности труда, капиталотдачи, общей эффективности производства, а, следовательно, и ресурсного фактора роста конкурентоспособности;
2. ценового – уровень и динамика цен на все используемые ресурсы и готовую продукцию. Данный фактор является менее контролируемым со стороны предприятия, поскольку уровень цен в стране во многом зависит от экономической политики государства;
3. «фактора среды» – в данный фактор, по мнению автора, входят такие составляющие, как: экономическая и политическая обстановка в стране и степень воздействия государства на рыночного контрагента.

Исходя из данной классификации факторов конкурентоспособности предприятия, предприятие не может контролировать все факторы

конкурентоспособности, и поэтому активное вмешательство государства в экономические процессы в качестве действующего гаранта прав и обязанностей приобретает все большее значение. [9]

Деятельность любого предприятия находится под воздействием как факторов, которые возникают при замкнутом контакте субъекта экономики и управленческой задачи, так и факторов, возникающих при открытом взаимодействии предприятия с внешней средой при решении той же задачи. Вся совокупность факторов конкурентоспособности предприятия по отношению к нему подразделяется на внешние и внутренние. [6]

Внутренние факторы – объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. К внутренним факторам можно отнести:

1. потенциал маркетинговых служб;
2. научно-технический потенциал;
3. производственно-технологический потенциал;
4. финансово-экономический потенциал;
5. кадровый потенциал (структуру, профессионально-квалифицированный состав);
6. эффективность рекламы и средств стимулирования сбыта;
7. уровень материально-технического обеспечения;
8. условия хранения, транспортировки, упаковки продукции;
9. уровень осуществляемых погрузочно-разгрузочных работ и транспортных услуг в соответствии с требованиями;
10. подготовку и разработку производственных процессов, выбор оптимальной технологии производства;
11. эффективность производственного контроля, испытаний, обследований;
12. уровень технического обслуживания в постпроизводственный период;
13. уровень сервисного и гарантийного обслуживания. [10]

Следует также отметить, что некоторые из вышеуказанных факторов в ближайшем будущем вероятнее всего будут пересмотрены и модернизированы. К подобным факторам на наш взгляд относится кадровый потенциал. Это связано с тем, что в связи с усовершенствованием систем, оснащенных искусственным интеллектом, многие существующие в настоящее время на предприятиях должности будут вытеснены данными системами. К подобным должностям можно отнести большую часть так называемых менеджеров низкого и среднего звена.

Внешние факторы – социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна.

Под внешними факторами следует понимать:

1. меры государственного воздействия:
 - экономического характера (амортизационную, налоговую, финансово-кредитную политику, инвестиционную политику, участие в международном разделении труда);
 - административного характера (разработку, совершенствование и реализацию законодательных актов, демонополизацию экономики, государственную систему стандартизации и сертификации, правовую защиту интересов потребителей);
2. основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия (его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов);
3. деятельность общественных и негосударственных институтов;
4. деятельность политических партий, движений, блоков, формирующих социально-экономическую обстановку в стране. [10]

Таким образом, конкурентоспособность предприятия представляет собой совокупность, с одной стороны, характеристик самого предприятия (внутренних факторов), а с другой стороны – внешних по отношению к нему факторов. И можно представить в виде схемы (рисунок 1):

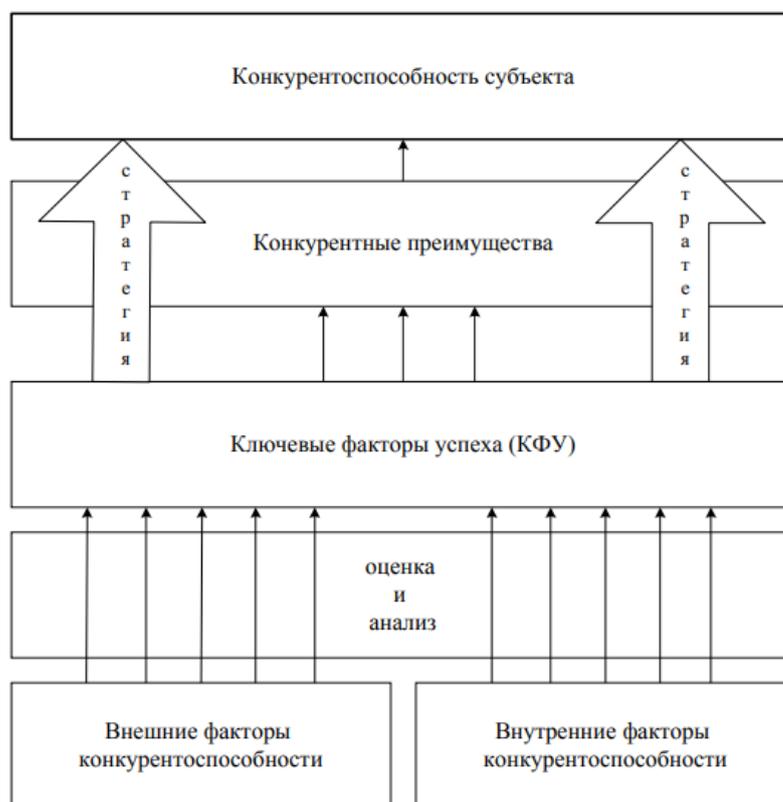


Рисунок №1. Схема достижения конкурентоспособности субъекта

1.3. Факторы конкурентоспособности лекарственных средств

Итак, в предыдущем пункте мы рассмотрели факторы, которые определяют конкурентоспособность в целом любого предприятия. В данном же

пункте мы рассмотрим факторы конкурентоспособности ЛС, так как без понимания отличий конкурентоспособности ЛС от другой продукции мы не сможем определить значимость отдельных факторов конкурентоспособности предприятия и полученный вывод не будет показывать объективную оценку конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты».

Вместе с тем, любая отрасль обладает своими уникальными либо специфическими чертами, которые прослеживаются в любом вопросе. Не исключая и факторы конкурентоспособности.

Необходимость специального методического подхода к оценке конкурентоспособности ЛС в оптовых и розничных организациях объясняется тем, что перед этими участниками потребительского рынка стоит проблема выбора из всего ассортимента ЛС таких, которые в лучшей степени удовлетворяют конкретные потребности больных. Алгоритм оценки конкурентоспособности ЛС представлен на Рисунке №2. [37]

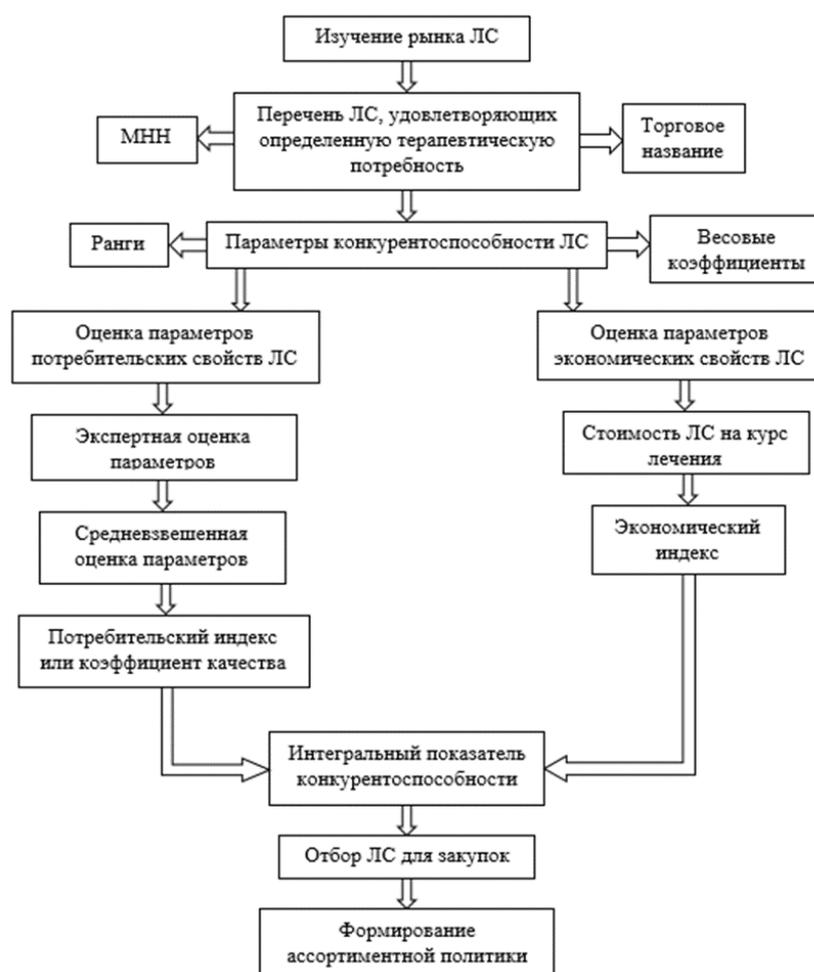


Рисунок №2. Алгоритм оценки конкурентоспособности ЛС. [37]

Методика включает следующие этапы:

1. Изучение рынка и выбор ассортимента ЛС, удовлетворяющих определенную потребность. Исследование начинают с выявления существующего ассортимента синонимов, аналогов, генериков конкретного

ЛС, конкурентоспособность которого необходимо определить. Для этого проводят контент-анализ Государственного реестра лекарственных средств, Регистров лекарственных средств и другой справочной литературы.

2. Выбор параметров конкурентоспособности ЛС и определение их весовых коэффициентов. Параметры конкурентоспособности ЛС представлены на Рисунке №2.

3. Определение интегральных показателей конкурентоспособности. [39]



Рисунок № 3. Параметры конкурентоспособности ЛС [39]

Интегральный показатель конкурентоспособности отражает различие сравниваемых ЛС в потребительском эффекте, приходящемся на единицу затрат потребителя, связанных с приобретением и использованием товара.

Определение интегрального показателя конкурентоспособности ЛС следует проводить на основании экспертных оценок выбранных параметров. С этой целью составляется анкета с ассортиментом альтернативных ЛС, в которой эксперту предлагается дать оценку каждому ЛС по всем параметрам конкурентоспособности. [39]

На основании полученных экспертных оценок определяют интегральный показатель конкурентоспособности ЛС.

Для некоторых товаров набор экономических параметров конкурентоспособности ограничивается затратами на приобретение, поскольку расходы на эксплуатацию практически равны нулю (продукты питания, лекарственные средства и т.д.). В этом случае экономический индекс определяется упрощенно на основании цены покупки. [37]

На основании вышеизложенного и принимая во внимание, действующее на РУП «Белмедпрепараты» Положение о коммерческой тайне необходимо

определить те моменты, которые помогут, основываясь на общедоступной информации, примерный уровень конкурентоспособности предприятия в целом и выпускаемой им продукции в частности.

Изучив данный вопрос, мы пришли к выводу, что к данным моментам относятся:

1. Внешние факторы:

- Состояние мирового фармацевтического рынка;
- Состояние фармацевтического рынка Республики Беларусь;
- Государственное регулирование фармацевтической отрасли.

2. Внутренние факторы:

- Номенклатура РУП «Белмедпрепараты»;
- Качество выпускаемой продукции;
- Снабжение РУП «Белмедпрепараты» необходимыми материалами;
- Ценообразование РУП «Белмедпрепараты»;
- Система маркетинговых исследований;
- Система сбыта продукции.

Как мы видим в первой главе понятие конкурентоспособности довольно обширно, и включает в себя множество факторов, однако при определении факторов конкурентоспособности предприятия следует учитывать, не только общие факторы конкурентоспособности предприятия, которые могут быть применены в любой отрасли, но и специфику конкретной отрасли и конкретного предприятия, вследствие чего появляются новые факторы, либо не могут применяться уже известные.

В свою очередь будут рассмотрены факторы конкурентоспособности предприятия такие как:

1. Состояние мирового фармацевтического рынка;
2. Состояние фармацевтического рынка Республики Беларусь;
3. Положение РУП «Белмедпрепараты» на фармацевтическом рынке;
4. Система контроля качества выпускаемой продукции;
5. Система ценообразования на выпускаемую продукцию;
6. Система снабжения РУП «Белмедпрепараты»;
7. Маркетинговая политика РУП «Белмедпрепараты»;
8. Система сбыта выпускаемой продукции.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РУП «БЕЛМЕДПРЕПАРАТЫ»

2.1. Характеристика РУП «Белмедпрепараты». История создания РУП «Белмедпрепараты»

Приказом Министерства медицинской и микробиологической промышленности СССР от 19 мая 1986 г. № 415 было создано Белорусское производственное объединение медицинских препаратов (далее – ПО «Белмедпрепараты»). Согласно акту от 14 ноября 1991 г. Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь ПО «Белмедпрепараты», принято в собственность Республики Беларусь. [52]

На основании постановления Совета Министров Республики Беларусь от 7 июля 1992 г. № 411 «Об образовании Комитета фармацевтической и микробиологической продукции при Совете Министров Республики Беларусь образован Комитет фармацевтической и микробиологической продукции при Совете Министров Республики Беларусь и ПО «Белмедпрепараты» передано в ведение данного комитета.

В соответствии с приказом Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь от 25 февраля 1995 г. № 70 ПО «Белмедпрепараты» преобразовано в открытое акционерное общество «Белмедпрепараты». [52]

Указом Президента Республики Беларусь от 15 октября 1996 г. № 425 «О создании Белорусского государственного концерна по производству и реализации фармацевтической и микробиологической продукции» открытое акционерное общество «Белмедпрепараты» включено в состав Белорусского государственного концерна по производству и реализации фармацевтической и микробиологической продукции (далее – концерн «Белбиофарм»).

Согласно решению Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 26 мая 2004 г. (дело № 1-2/2004) решение Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь о преобразовании ПО «Белмедпрепараты» в открытое акционерное общество и государственная регистрация открытого акционерного общества «Белмедпрепараты» признаны недействительным и в соответствии с приказом Белорусского государственного концерна по производству и реализации фармацевтической и микробиологической продукции от 15 июня 2004 г. № 162 открытое акционерное общество «Белмедпрепараты» преобразовано в республиканское унитарное производственное предприятие «Белмедпрепараты». [52]

Предприятие реорганизовано путем присоединения к нему производственно-торгового республиканского унитарного предприятия «Фарм-

Синтез» (приказ Белорусского государственного концерна по производству и реализации фармацевтической и микробиологической продукции от 11 августа 2005 г. № 230) и дочернего торгово-производственного унитарного предприятия «Наши аптеки» (приказ Белорусского государственного концерна по производству и реализации фармацевтической и микробиологической продукции от 27 сентября 2005 г. № 270) и является правопреемником всех имущественных и личных неимущественных прав и обязанностей присоединенных юридических лиц в соответствии с передаточными актами. Предприятие реорганизовано путем присоединения к нему республиканского унитарного производственного предприятия «Завод Изотрон» и республиканского унитарного предприятия «Гродненский завод медицинских препаратов» (приказ Белорусского государственного концерна по производству и реализации фармацевтической и микробиологической продукции от 15 октября 2010 г. № 218) и является правопреемником всех имущественных и личных неимущественных прав и обязанностей присоединенных юридических лиц в соответствии с передаточными актами.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 11 августа 2011 г. № 360 «О совершенствовании системы государственного управления фармацевтической промышленностью в Республике Беларусь» и постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 октября 2011 г. № 1446 «О некоторых вопросах Министерства здравоохранения и мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 11 августа 2011 г. № 360», Предприятие передано из состава концерна «Белбиофарм» в подчинение Министерства здравоохранения Республики Беларусь. [52]

С сентября 2017 года РУП «Белмедпрепараты» вошло в состав холдинга «Белфармпром», созданного в соответствии с указом Президента Республики Беларусь. [11]

В настоящее время РУП «Управляющая компания холдинга «Белфармпром» в большинстве осуществляет контролируемую функцию, а также занимает промежуточное звено в цепи управления между Министерством здравоохранения Республики Беларусь и непосредственно участниками холдинга. Вместе с тем, кроме контролирующей функции РУП «Управляющая компания холдинга «Белфармпром» в некоторой степени осуществляет и представительскую функцию. Эта функция заключается в том, что, несмотря на то, что непосредственным поиском контрагентов занимаются участники холдинга самостоятельно, нередко, используя административный ресурс, РУП «Управляющая компания холдинга «Белфармпром» находит новые возможности продвижения фармацевтической продукции, белорусского производства за рубежом.

Кроме того, создание такой структуры помогло существенно снизить затраты участников холдинга на представление своих компаний на зарубежных выставках и форумах. Тем самым, вместо направления своих представителей всеми участниками холдинга, направляются представители РУП «Управляющая компания холдинга «Белфармпром».

В апреле 2018 г. Предприятие реорганизовано путем присоединения к нему РУП «МедБиоФармПроект» в качестве Филиала РУП «Белмепрепараты».

РУП «Белмедпрепараты» действует на основании соответствующей лицензии полученной в установленном порядке. [14, 25]

РУП «Белмедпрепараты» является валлообразующим как на отраслевом, так и на территориальном уровне. В целом предприятие представляет собой многостадийное производство на основе наукоемких технологий, осуществляющее выпуск наиболее широкого спектра лекарственных средств, предназначенных для перорального, парентерального и местного применения в виде следующих лекарственных форм:

- растворы для инфузий и инъекций;
- лиофильно высушенные и стерильно расфасованные порошки для инфузий и инъекций;
- таблетки с покрытием и без;
- твердые и мягкие желатиновые капсулы;
- порошки и гранулы для приготовления растворов и суспензий для приема внутрь, настойки;
- глазные и назальные капли;
- мази, кремы, гели.

Выпускаемая продукция относится к более чем 20 фармакотерапевтическим группам.

В 2018 г. РУП «Белмедпрепараты» вывело на рынок 4 новых лекарственных средства. [38]

Кроме того, ряд лекарственных средств находится в процессе регистрации в соответствии с положениями, установленными соответствующими нормативными правовыми актами Республики Беларусь. [19, 21, 26]

2.2. Анализ состояния конкуренции на мировом фармацевтическом рынке.

2.1.1. Мировой фармацевтический рынок

Мировой фармацевтический рынок представляет собой пример олигополистического рынка: в его рамках чрезвычайно большим влиянием обладает некоторое количество наиболее крупных его игроков – производителей лекарственных средств, объединенных в условный картель под

названием «BigPharma», обладающих доходами более 3 млрд. долларов и расходами на научные исследования и разработки – свыше 500 млн долларов в год. Более того, десять крупнейших компаний, неизменные лидеры фармацевтической индустрии, представленные в этом списке, на протяжении долгого времени удерживают рыночную долю, в совокупности превышающую треть всего мирового рынка фармацевтических препаратов. [41]

По оценкам международной аналитической компании EvaluatePharma, объем мирового фармацевтического рынка в 2017 г. достиг 1200 млрд долларов США, что на 3,6% больше, чем в 2016 г. (диаграмма 1).

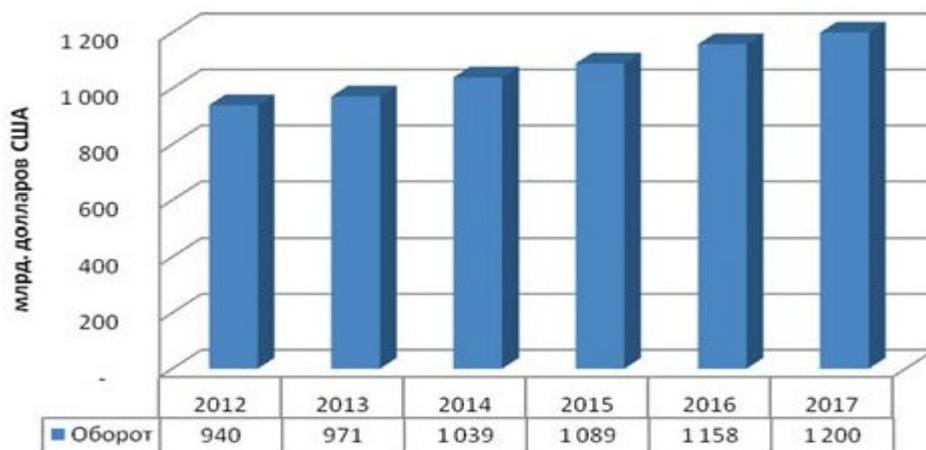


Диаграмма 1. Динамика развития мирового фармацевтического рынка в 2012–2017 гг., млрд долларов США. [51]

В 2017 г. фармацевтический рынок США не только остался региональным лидером, но и определил основные тенденции развития отрасли. Его объем увеличился на 4% и достиг уровня 456 млрд долларов США.

За 2013-2017 гг. бразильский, китайский и индийский рынки выросли на 11,5%, 9,4% и 11% соответственно. Для сравнения: европейский рынок вырос на 4,4%, американский – на 7,3%. [36]

В США ожидается выход на рынок онлайн-торговли рецептурных ЛС нового игрока – крупнейшего онлайн-ритейлера Amazon.com, Inc. Уже сейчас на платформе Amazon в разделе HealthandPersonalCare можно приобрести различные изделия медицинского назначения, пищевые добавки и безрецептурные препараты. В лице данного онлайн-ритейлера появится мощный конкурент для аптечных сетей и таких крупных оптовых компаний, как CVS Health, WalgreensBootsAlliance, ExpressScriptOptumRx. Однако возможен и следующий сценарий: Amazon параллельно выступит в качестве инвестора в розницу и создаст свою сеть розничных точек.

Китайский фармацевтический рынок твердо держит второе место в мировом рейтинге и в 2017 г. достиг уровня 165 млрд долларов США. При этом

он растет в два раза быстрее, чем развитые фармацевтические рынки. На съезде правящей коммунистической партии были выдвинуты стратегические цели развития китайского общества, а именно: улучшение качества жизни и здоровья населения. При этом правительство делает ставку на проведение реформы здравоохранения в сфере экспансии и децентрализации системы, новых и повышенных требований к регистрации ЛС, изменения системы ценообразования на ЛС с учетом фармакоэкономических показателей.

Хотя доля иностранных поставщиков в лекарственном обеспечении Китая составляет всего 25%, перед мировыми фармацевтическими компаниями открывается большая перспектива для экспансии и роста. Однако в силу разных причин (специфика страны, культура, менталитет) вход на китайский фармацевтический рынок окажется не таким простым. Большинство иностранных компаний предпочитает форму кооперации с местными производителями или образование дочерних компаний, включая локальные научно-исследовательские центры. Китайское правительство ввело строгие меры по контролю цен и снижению затрат на дистрибьюцию путем сокращения количества участников торговой цепи. Несмотря на это, рыночные аналитики высказывают мнение, что к 2020 г. объем китайского фармацевтического рынка может возрасти до 200 млрд долларов США.

Японский фармацевтический рынок сохранил третью позицию в мировом рейтинге. Несмотря на все предпринятые правительством усилия, направленные на сдерживание затрат на систему здравоохранения, в 2017 г. затраты на рецептурные ЛС увеличились на 1%, и рынок достиг уровня 120 млрд долларов США. Японское правительство стремится контролировать растущие расходы путем повышения доли генерических препаратов и резкого снижения цен на рецептурные ЛС. Таким образом, доля генериков увеличится с 60 до 80%, а цены на дорогие инновационные ЛС планируется снизить до 50%. [40]

Рынок безрецептурных ЛС находится в фазе дерегулирования. Этот процесс связан с развитием онлайн-торговли и с общим ростом рыночной доли безрецептурных лекарств до 20%. Takeda – лидер среди японских фармацевтических компаний – путем создания совместной компании с TEVA (Израиль), самым крупным игроком в сфере производства генериков, укрепляет свои позиции на отечественном рынке и активно продолжает международную экспансию. В начале 2017 г. Takeda выкупила американскую компанию AriadPharmaceuticals за 5,2 млрд долларов США. Данным приобретением компания планирует не только значительно укрепить свое портфолио противоопухолевыми ЛС, но и усилить рыночные позиции на американском рынке рецептурных препаратов.

Чтобы выделить основные факторы, движущие вперед фармацевтическую промышленность, следует проанализировать, какие препараты стали лидерами продаж в 2017 г. (таблица № 2). Почти все лидеры продаж являются биотехнологическими препаратами*.

*Биотехнологические препараты – это лекарственные средства, полученные путем использования биологических объектов (микроорганизмов, клеток и тканей людей, растений, животных, клеток насекомых и млекопитающих, гибридных клеток, дрожжей, генно-инженерных штаммов микроорганизмов, моноклональных антител, ДНК, РНК) и специальных технологических процессов (культивирование, ферментация, биотрансформация, экстракция и т.д.).

Явное доказательство значимости этих ЛС – их доля в общем обороте фармацевтических компаний. Так, у компании Abbvie доля биотехнологических препаратов составляет 65%, у лидера рынка американской компании Pfizer– 50%, швейцарской Roche– 45%.

Таблица №2. Рейтинг продаж ТОП-20 препаратов в 2017 г. [32]

РАНГ	ПРЕПАРАТ	СУБСТАНЦИЯ	ПРОИЗВОДИТЕЛЬ	ОБОРОТ 2016 г. в млрд долларов США	ОБОРОТ 2017 г. в млрд долларов США	ИЗМЕНЕНИЕ 2016/2017 гг., %
1.	Humira	Adalimumab	Abbvie	16 078	18 427	14,61
2.	Rituxan	Rituximab	Roche/Blagen	9059	9238	1,98
3.	Revlimid	Lenalidomide	Celgene	6974	8187	17,39
4.	Enbrel	Etanercept	Amgen/Pfizer	8874	7885	-11,14
5.	Herceptin	Trastuzumab	Roche	7195	7441	3,42
6.	Eliquis	Apixaban	BMS/Pfizer	5056	7395	46,26
7.	Remicade	Infliximab	J&J/MSD	8234	7152	-13,14
8.	Avastin	Bevacizumab	Roche	7197	7096	-1,40
9.	Xarelto	Rivaroxaban	Bayer/J&J	5919	6589	11,32
10.	Eylea	Aflibercept	Bayer/Regeneron	5338	6034	13,04
11.	Iantus	Insulin glargin	Sanofi	7086	5732	-19,11
12.	Pevnar	Pneumococcal conjugate	Pfizer	5718	5601	-2,05
13.	lyrica	Pregabalin	Pfizer	4966	5065	1,99
14.	Opdivo	Nivolumab	BMS	3774	4948	31,11
15.	Neulasta	Pegfilgrastim	Amgen	4808	4723	-1,77

Наибольшую долю на мировом фармацевтическом рынке в 2017 году занимали препараты для лечения опорно-двигательного аппарата (14% рынка). Препараты для лечения нарушений обмена веществ характеризуются самым высоким совокупным среднегодовым темпом роста – 11,6% за 2013-2017; и в дальнейшем ожидается его рост на 9% за 2017-2021. [42]

В 2017 году продолжилась тенденция вывода на рынок новых молекул и даже терапевтических схем, главным образом в области биотехнологий. Пожалуй, именно эта область находится сейчас на пике. По итогам 2017 г. американский регистрирующий орган FDA одобрил 43 новых препарата, объем продаж которых через 5 лет после лонча, по оценкам рыночных экспертов, достигнет 31,6 млрд долларов США.

Европейский регистрирующий орган зарегистрировал 31 новую молекулу. Из них 92% приходится на группу биотехнологических препаратов (моноклональные антитела и ингибиторы клеточных рецепторов). Растущую

долю занимают генерические копии биотехнологических препаратов, так называемые биосимиляры (таблица №3). Анализ списка новых препаратов показывает, что самыми перспективными в 2017 г. остались ЛС для лечения онкологических заболеваний, ВИЧ-инфекции, сахарного диабета, рассеянного склероза, орфанных(редких) заболеваний, а также биосимиляры. С полной уверенностью можно ожидать, что названные тенденции найдут свое продолжение и в 2018 г.

Таблица №3. Новые препараты, зарегистрированные в Европе в 2017 г.

НАЗВАНИЕ ПРОДУКТА	ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ВЕЩЕСТВО	РАЗРАБОТЧИК ПРОИЗВОДИТЕЛЬ	ТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ
Alecensa	Alectinib	Chugai/Roche	Рак легких
Bavencso	Avelumab	Merk/Serono	Карцинома Меркеля
Besponza	Inotuzumab/Ozogamicin	Pfizer	Лимфоцитарный лейкоз
Brineura	Cerliponase alfa	Biomarin	Фермент-заместительная терапия
Cinqair	Reslizumab	Teva	Эозинофильная астма
Flasp	Insulinaspart	Novo Nordisk	Сахарный диабет
Duplicent	Dupilumab	Sanofi	Атопический дерматит
Fotivda	Tivozanib	Eusa Pharma	Почечно-клеточный рак
Kevzara	Sarilumab	Sanofi	Ревматоидный артрит
Kisqali	Ribociclib	Novartis	Метастатический рак молочной железы
Kyntheum	Brodalumab	Leo Pharma	Тяжелый псориаз
Mavenclad	Cladribin	MSD	Рассеянный склероз
Maviret	Glecaprevir/Pibrentasvir	Abbvie	Хронический гепатит С
Natpar	Para	Shire	Хронический гипопаратиреоз
Ninlaro	Ixazomib	Takeda	Множественная миелома
Ocaliva	Obetichol acid	Intercept	Первичный билиарный цирроз
Oxervate	Cenegermin	Dompe Farmaceutica	Заболевания роговицы
Parsabiv	Etelcalcetid	Amgen	Вторичный гиперпаратиреоз
Rapibloc	Landiolol	Amomed	Суправентрикулярная тахикардия
Refixia	Nonacog beta pegol	Novo Nordisk	Фактор свертывающей системы крови
Rekovelte	Follitropin delta	Ferring	Репродукция
Ryuapt	Midostaurin	Novartis	Острый миелоидный лейкоз
Skilarence	Dimethylfumarat	Allmirall	Тяжелый псориаз обыкновенный
Taltz	Ixekizumab	Elly Lilly	Тяжелый псориаз
Tecentriq	Atezolizumab	Roche	Рак легких
Tremfya	Guselkumab	Janssen	Тяжелый псориаз
Varuby	Rolapitant	Tesaro	Предотвращение побочных эффектов химиотерапии
Venclyxto	Venetoclax	Abbvie	Хронический лимфоцитарный лейкоз
Vosevi	Sofusbuvir/Velpatasvir/Voxilapevir	Gilead	Все генотипы гепатита С
Xeljanz	Tofacitinib	Pfizer	Ревматоидный артрит
Zavicefta	Ceftazidem/Avibactam	Pfizer	Антибиотик
Zejula	Niraparib	Tesaro	Лечение овариального или перитонеального карциноматоза
Zinplava	Bezlotoxumab	MSD	Профилактика рецидивирующих инфекций

Немецкие аналитики прогнозируют выведение на рынок 30 новых молекул в течение 2018 г. Треть из них – ЛС для лечения онкологических заболеваний. Затраты на R&D составили в 2017 г. 158,9 млрд долларов США и выросли на 4% по сравнению с 2016 г. [32]

Количество одобренных онкологических препаратов продолжает расти. За 2013-2017 гг. было выпущено на рынок 63 новых противоопухолевых ЛС. Продолжающийся рост и влияние иммуноонкологии¹, которая основывается на ингибиторах иммунного ответа PD-1 и PD-L1, оказывает большое влияние на солидные опухоли и используется в лечении 23 различных типов рака.

¹ это относительно новое, но очень перспективное направление в лечении онкологических заболеваний путем активации иммунной защиты

В 2017 году было выпущено 14 новых активных субстанций для лечения рака (таргетная терапия), 11 из которых получили признание FDA как новые препараты в качестве терапии прорыва.²

Прогнозируется, что мировой рынок противоопухолевых ЛС к 2022 году достигнет 200 млрд долл. США с ростом в 10-13% за последующие 5 лет; а рынок США достигнет 100 млрд долл. США с ростом в 12-15%. [43]

Среди наиболее перспективных направлений для разработок инновационных препаратов – онкопатология. Тем не менее ожидается, что в 2018 г. мировой фармацевтический рынок также пополнят перспективные новинки для лечения ВИЧ-инфекции, сахарного диабета, рассеянного склероза, орфанных заболеваний и др. (таблица №4)

Таблица №4. Топ-10 наиболее перспективных продуктов, лонч которых запланирован на 2018 г., по прогнозируемому объему продаж в денежном выражении в 2022 г. [44]

№ п/п	Продукт	Компания	Терапевтическая область применения кандидата в препараты	Прогнозируемый объем продаж на мировом рынке в 2022 г., млрд дол.
1	Биктегривир/эмтрицитабин/тенофовира алафемид	Gilead Sciences	ВИЧ	5,05
2	Семаглутид	Novo Nordisk	Сахарный диабет	2,72
3	Эпакадостат	Incyte Corporation	Меланома	1,94
4	Rova-T (ровалпитузумаб тесирин)	Abbvie	Рак легкого	1,44
5	Ozanimod	Celgene Corporation	Рассеянный склероз	1,27
6	Апалутамид	Johnson & Johnson	Рак предстательной железы	1,24
7	Elagolix	Abbvie	Эндометриоз	1,21
8	AVXS-101	AveXis	Спинальная мышечная атрофия	1,14
9	Ланаделумаб	Shire	Наследственный ангионевротический отек	1,12
10	Epidiolex (каннабидиол)	GW Pharmaceuticals, plc.	Синдром Леннокса — Гасто	0,96

Сегодня ведущие фармацевтические компании мира инвестирует в R&D-направление от 13% (Celgene) до 36% (Johnson&Johnson) своего дохода. Насколько этим компаниям удалось приспособиться к новым тенденциям общего развития отрасли, можно увидеть, изучив результаты их хозяйственной деятельности в прошлом году. Прирост рассчитан на базе неизменных средних курсов валют 2017 г. (таблица №5).

Анализ результатов хозяйственной деятельности ведущих фармацевтических компаний свидетельствует, что среди ТОП-15 произошла смена мест в ранжировании, но после вхождения в данную группу американской компании Gilead в 2014 г. состав элиты мирового фармацевтического бизнеса практически не менялся.

² Согласно закона об инновациях в FDA, препарат должен продемонстрировать существенное улучшение (по сравнению с существующим методом лечения) по одной или более клинически значимым конечным точкам при лечении серьезного заболевания.

Таблица №5. Рейтинг ТОП-15 мировых фармацевтических компаний по объему продаж и чистой прибыли в 2017 г.

Рейтинг	Компания	ОБЪЕМ ПРОДАЖ, МЛН ДОЛЛАРОВ США		ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ В МЛН ДОЛЛАРОВ США			
		2016 г.	2017 г.	Прирост 2017/2016 гг., %	2016 г.	2017 г.	Прирост 2017/2016 гг., %
1.	Roche	51 647	54 365	5,26	12 988	13 672	5
2.	Pfizer	52 824	52 546	-0,53	14 761	16 085	9
3.	Novartis	48 518	49 109	1,22	11 314	11 391	1
4.	GlaxoSmithKline	39 547	40 770	3,09	12 809	13 449	5
5.	Johnson & Johnson*	37 441	40 382	7,86	9862	10 355	5
6.	MerckSharpDohme	39 807	40 122	0,79	3920	2568	-34
7.	Sanofi	36 570	38 618	5,60	9212	8807	-4
8.	Abbvie	25 638	28 216	10,06	7884	7727	-2
9.	Bayer**	25 270	26 786	6,00	8382	8131	-3
10.	Gilead Sciences	30 390	26 107	-14,09	13 501	15 680	16
11.	Amgen	22 991	25 434	10,63	8785	9246	5
12.	Astra-Zeneca	23 002	22 849	-0,67	3499	1830	-48
13.	Teva	21 903	22 400	2,27	6100	5800	-5
14.	Elly Lilly	21 222	22 871	7,77	3744	4530	21
15.	BristolMyersSquibb	19 427	20 800	7,07	5915	5131	-13

*Pharmaceuticals and OTC only. **Bayer Healthcare only.

Аналитическая компания IMS Health на основании экономических показателей выделила группу из 21 страны, получившую название «Pharmerging'markets». Эту группу разделили на три подгруппы: в первую из них вошел Китай, во вторую – Бразилия, Индия и Россия, третью составили 17 стран, имеющих значительное население и обладающих большими перспективами роста. Компания IMS анализирует группу «Pharmerging'markets» отдельно, поскольку именно эти рынки в течение последнего десятилетия стали локомотивом и основным драйвером роста мирового фармацевтического рынка. Если годовые темпы роста традиционных фармрынков находятся на уровне в среднем 1-4%, то «Pharmerging'markets» – 11-15%. В 2017 г. объем рынка этой группы достиг 405 млрд долларов США, что составило 33,8% мирового фармацевтического рынка.

Безусловно, на сегодня некоторые компании лучше других справляются с вызовами фармацевтического рынка: патентный обвал на традиционные синтетические химические блокбастеры; появление совершенно новой области – биотехнологической – и связанный с этим выход на рынок препаратов новой группы, в разработке и производстве которых используются биотехнологические методы, что частично или полностью революционизирует терапию многих заболеваний; расширение сферы, уровня сбыта и реализации фармацевтической продукции; появление новых контрагентов рынка в виде аптечных сетей или онлайн-операторов; сочетание форм стационарной и нестационарной торговли в форме многоканального сбыта. [32]

2.1.2. Фармацевтический рынок России

В 2017 году объем российского фармацевтического рынка вырос на 7,9% в рублевом выражении (1 629 млрд руб.), однако из-за укрепления средневзвешенного курса рубля в долларовом эквиваленте он увеличился на 24% (27,9 млрд долл. США). Эксперты ведущих аналитических компаний прогнозируют замедление роста фармацевтического рынка России в 2018 году (Диаграмма №2).

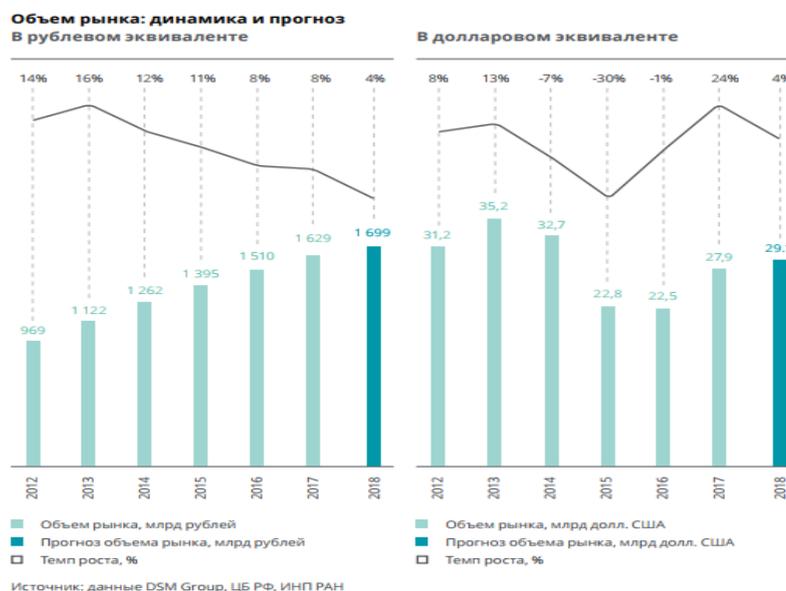


Диаграмма №2. Объем фармрынка РФ: динамика и прогноз [45]

Фактором роста рынка в 2017 году стали государственные закупки, а не коммерческий сегмент: увеличение объема государственного сектора в денежном выражении составило 12%, в натуральном – 18%. В то же время рост коммерческого сегмента составил только 6,4% в денежном эквиваленте и 3,5% в натуральном.

Динамика рынка в 1 квартале 2018 года по сравнению с 1 кварталом 2017 года демонстрирует противоположную тенденцию: рост коммерческого сегмента (на 5,5% в стоимостном выражении и на 22,5% – в натуральном) и сокращение государственных закупок в сегментах льготного лекарственного обеспечения и государственных закупок (Диаграмма №3).

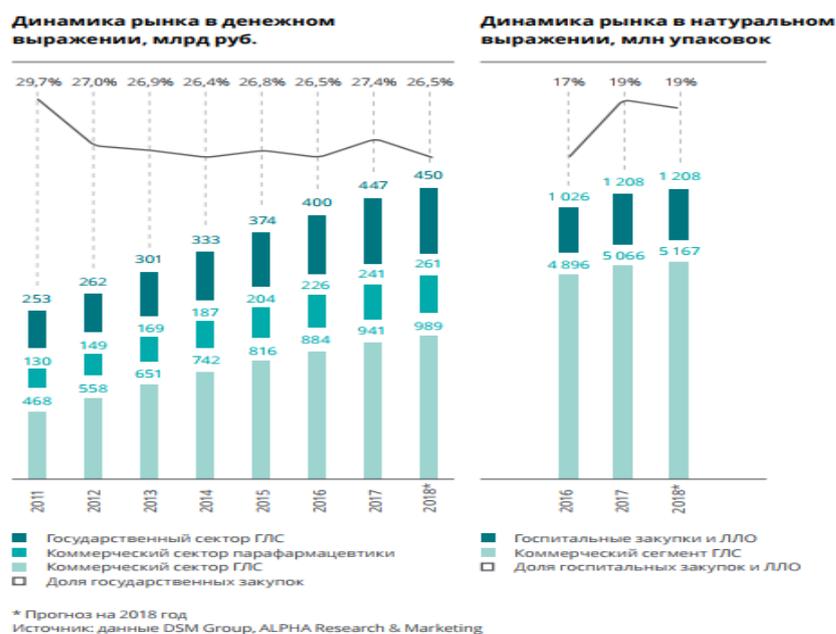


Диаграмма №3. Динамика Фармрынка РФ [45]

Однако снижение госзакупок связано в первую очередь с неравномерностью распределения средств в течение года. К концу 2018 года ситуация должна выровняться, потому что общий объем бюджетного финансирования в целом соответствует уровню прошлого года.

В 2017 году инфляция в России снизилась до 2,5% при этом рост цен на лекарства был существенно ниже и составил 0,3% – самый низкий показатель за анализируемый период.

Рост цена на ЖНВЛП из-за государственного регулирования оказался практически нулевым (+0,06%), инфляция на прочие препараты составила +0,4%. Объем рынка ЖНВЛП составляет около половины всего рынка в натуральном (51%) и денежном выражении (49%) (Диаграмма №4).

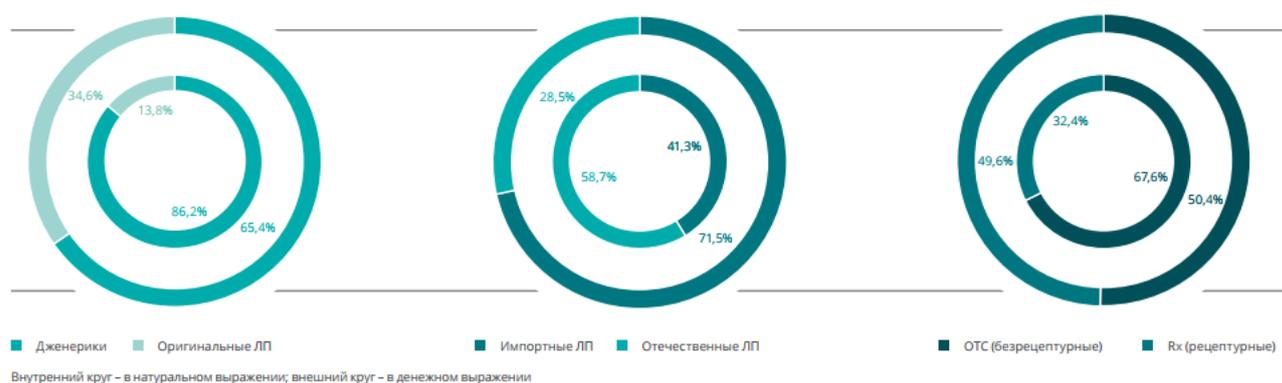


Диаграмма № 4: Долевая структура коммерческого сегмента на конец 2017 года [45]

В 2017 году потребители продолжили использовать более доступные генериковые препараты: их доля выросла на 1,1% в денежном выражении и на 0,5% – в натуральном.

Средняя стоимость упаковки оригинального препарата в 2017 году составляла 646 руб., а генерикового – 141 руб. Стоимость упаковки

рецептурного препарата в среднем составляла 283 руб., безрецептурного – 139 руб.

Развитие фармацевтической промышленности.

По данным Минпромторга России за 2011-2017 гг. в фармацевтическую отрасль суммарно было инвестировано более 150 млрд. руб. государственных и частных средств. Это позволило открыть 30 производственных площадок с 2013 года, а также достичь высоких темпов роста объема производства лекарственных средств и медицинских изделий в 2013-2016 гг., однако в 2017 г. рост производства резко замедлился (Диаграмма №5).



Диаграмма №5. Объем производства лекарственных средств в РФ. [45]

Одним из основных инструментов поддержки производства является государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности». Однако в действующей редакции Госпрограммы (от 28 декабря 2017) объем финансирования на 2018-2020 гг. почти на 30% меньше уровня 2013-2016 гг.

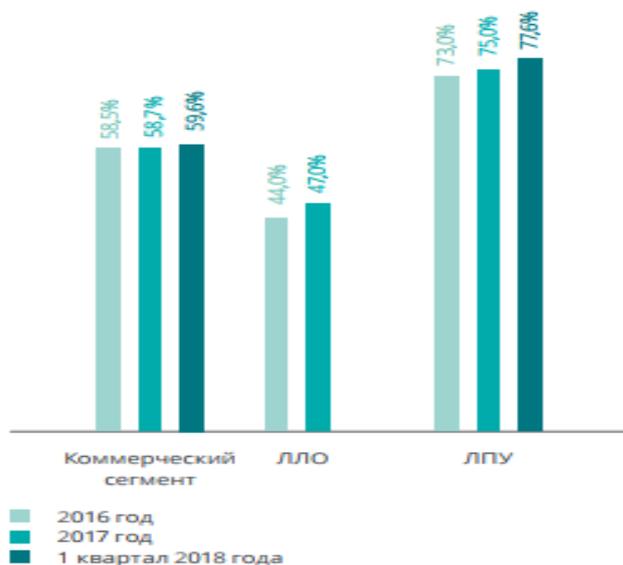
Направления государственной политики. Импортозамещение.

Одним из приоритетных направлений государственной политики на фармацевтическом рынке России является увеличение доли продаж российских препаратов. Наибольшее увеличение доли российской продукции наблюдается в секторе государственных закупок.

По номенклатуре перечня ЖНВЛП на 1 января 2018 года доля отечественных препаратов выросла до 84,2% (Диаграмма №6)

В 2018 году Минпромторг прорабатывает проект «Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года», призванный определить направление государственной политики в этой сфере на долгосрочную перспективу.

Доля отечественных препаратов в натуральном выражении



Доля отечественных препаратов в стоимостном выражении

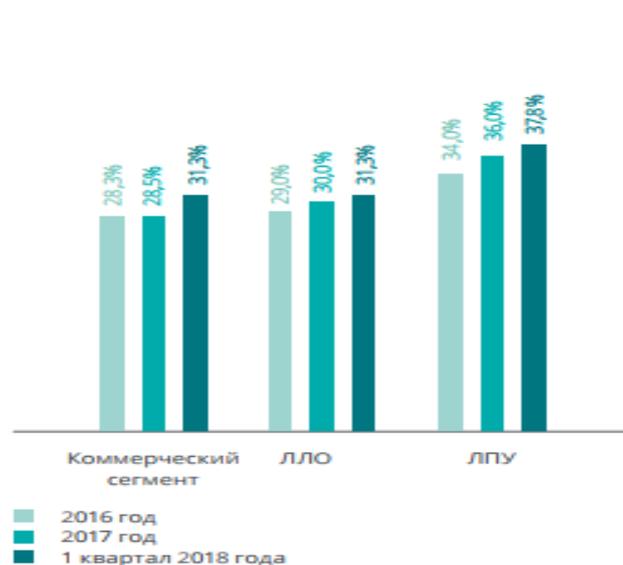


Диаграмма №6. Доля российских препаратов на фармрынке РФ. [45]

Положение российского фармацевтического рынка в мире в 2017 году.

Россию можно назвать чистым импортером ЛС: в 2017 году импорт превышал экспорт почти в 15 раз. Темпы роста объема импорта (+21,6% в денежном выражении) превышают темпы роста объема экспорта (+14,6%).

Почти 80% объема импорта приходится на страны Европы – в первую очередь на Германию (21%), Францию (9%) и Италию (6%).

Основным экспортным рынком для российских ЛС продолжает оставаться постсоветское пространство (80% экспорта) (Диаграмма №7).

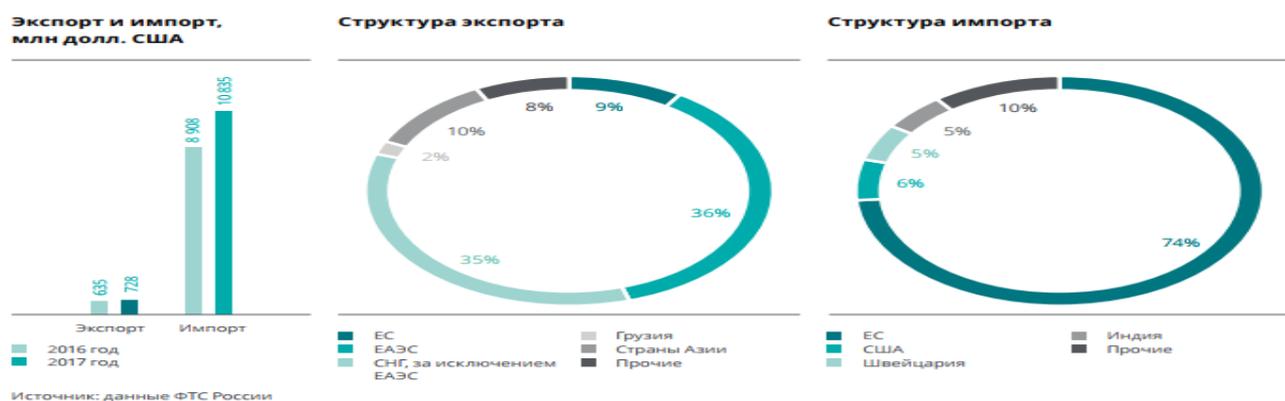


Диаграмма №7. Структура экспорта и импорта ЛС в РФ. [45]

Россия не входит в десятку лидеров по объему рынка, однако, по прогнозу EIU, за пять лет объем продаж в стране увеличится в полтора раза, и Россия сохранит за собой 14-е место в рейтинге.

Учитывая высокую социальную значимость рынков лекарственных препаратов, во всем мире они в той или иной степени контролируются и регулируются государством. Задача его при этом направлена в первую очередь на своевременное обеспечение населения качественными и доступными по цене лекарственными препаратами. Большая доля участия государства и бюджетное субсидирование значительной части расходов населения на лекарства являются одной из характерных черт фармацевтического рынка.

В России укрепляются позиции иностранных фармацевтических компаний на фоне продолжающегося спада локального производства. Здесь действует небольшое количество собственных фармацевтических производств, что делает Россию очень зависимой от импорта. Отечественные производители лекарственных препаратов проигрывают в рыночной конкуренции не только крупнейшим мировым фармацевтическим корпорациям, разрабатывающим новейшие инновационные препараты, но и производителям воспроизведенных лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций Китая и Индии. Вместе с тем наблюдается тенденция локализации иностранными фармацевтическими корпорациями конечных стадий производства своих препаратов, создания совместных предприятий для повышения доступа к государственным закупкам и использования преференций национальных производителей.

В этой связи актуальным является вопрос дальнейшего развития конкурентного законодательства, как развитых стран, так и развивающихся. Опыт выявления нарушений конкурентного законодательства показывает, что с развитием фармацевтического рынка той или иной страны, фарм. компании все чаще прибегают к разным механизмам контролирования данного рынка с целью получения большей прибыли путем деления рынка между основными ее участниками или дискриминации условий конкурентной среды.

Выявляемые национальными конкурентными ведомствами нарушения конкурентного законодательства со стороны фарм. компаний еще раз указывает на необходимость осуществления контроля на данном рынке.

2.3. Анализ фармацевтического рынка Республики Беларусь

Фармрынок Республики Беларусь по итогам 10 мес. 2018 года в стоимостном выражении составил 770 611 266 USD (1 555 353 171 руб. BYN), а в натуральном 4 903 276 204 Базовых единиц / Standard Units (ШТУК – таблеток, капсул, ампул, флаконов, тубик/капельниц, туб и др.) ЛС [46].

Прирост доли отечественных производителей за 10 мес. 2018 год по отношению к доле по итогам 2017 года составил:

в базовых единицах -0,7%,

в долларах США -0,5%
в белорусских рублях -0,4%

Таблица №6. Доля отечественных производителей за 10 мес. 2018 г.

Имп./Отеч.	янв-окт 2018								
	Сумма Базовых единиц			Сумма Опт. Продаж в USD			Сумма Опт. Продаж в руб. BYN		
Общий рынок:	4 903 276 204	Доля	Изм. доли	770 611 266	Доля	Изм. доли	1 555 353 171	Доля	Изм. доли
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ	3 178 758 047	64,8%	-0,7%	310 175 005	40,3%	-0,5%	625 776 443	40,2%	-0,4%
ИМПОРТНЫЕ	1 723 602 452	35,2%	0,7%	460 237 033	59,7%	0,5%	929 180 801	59,7%	0,5%
~	915 705	0,0%	0,0%	199 227	0,0%	0,0%	395 927	0,0%	0,0%

По итогам 10 мес. 2018 года на фармрынке Беларуси зафиксировано (IMSHealth) 608 производителей ЛС различных стран мира, из которых 54 отечественный производитель (поставщик).

В рейтинге компаний-производителей за последние три года лидером рынка в стоимостном выражении является РУП «Белмедпрепараты». Предприятия республики стабильно занимают свои позиции, скачок с более низких позиций происходит у вновь появившихся на рынке производителей за счет наращивания объемов производства и, как следствие, объемов реализации. (Приложение А)

Десятка лидеров - это 89,8% доля рынка республики среди отечественных производителей.

За последние три года значительно изменились позиции ЛС «ЛИНЕЗОЛИД», производителем которого является РУП «Белмедпрепараты» с 54 на 3 место в рейтинге по объемам потребления фармрынком Республики Беларусь в стоимостном выражении, а также ЛС под ТМ «КСАРЕЛТО (МНН: Ривароксабан)» производителя BayerPharma AG (Германия) с 99 в 2016 г. на 12 место по итогам 10мес. 2018 г. [56] (Приложения Б-Ж)

Значительные изменения произошли и с ЛС под ТМ «ЛЕНАЛИДОМИД» отечественного поставщика Нативита СООО (NatcoPharmaLtd., Индия), так по итогам 10мес. 2018 года была занята 18 позиция в рейтинге в отличие от итогов 2017 – 218 место. [56]

В ТОП-50 «Торговая Марка» вошли также отечественные ЛС, в том числе производимые РУП «Белмедпрепараты»:

1. ТМ «ЛИНЕЗОЛИД» поднятие на 3 место с 10 места в 2017 г.
2. ТМ «ПРОТАМИН-ИНСУЛИН ЧС» на 7 месте (7 место по итогам 2017 г.)
3. ТМ «АДВАГРАФ» поднятие на 8 место с 13 места в 2017 г.
4. ТМ «МЕТФОРМИН» на 9 месте (6 место по итогам 2017 г.)
5. ТМ «ЛОЗАРТАН» на 14 месте (11 место по итогам 2017 г.)
6. ТМ «АТОРВАСТАТИН» на 15 месте (14 место по итогам 2017 г.)

7. ТМ «МОНОИНСУЛИН ЧР» на 19 месте (27 место по итогам 2017)
8. ТМ «МУКОСАТ-БЕЛМЕД» на 24 месте (17 место по итогам 2017)
9. ТМ «АМОКСИЦИЛЛИН» на 25 месте (19 место по итогам 2017 г.)
10. ТМ «ЭМОКСИПИН-БЕЛМЕД» на 26 месте (18 место по итогам 2017 г.)
11. ТМ «ФЛУКОНАЗОЛ» на 27 месте (24 место по итогам 2017 г.)
12. ТМ «ФЕНИБУТ» на 31 месте (36 место по итогам 2017 г.)
13. ТМ «ЗОЛЕДРОНОВАЯ КИСЛОТА» на 37 месте (34 место по итогам 2017 г.)
14. ТМ «ТЕМОБЕЛ» на 44 месте (65 место по итогам 2017 г.)

Значительная доля потребления лекарственных средств приходится на обеспечение нужд поликлиник, больниц и других элементов системы государственной медицины. В связи с этим поставка лекарственных средств в адрес государственных организаций может являться приоритетным направлением в деятельности некоторых фармацевтических компаний.

В Республике Беларусь закупки лекарственных средств, адресованных государственному сектору, являются централизованными. Проведение централизованных закупок лекарственных средств позволяет значительно снижать цены на лекарственные средства, поставляемые для государственных учреждений здравоохранения, а также сокращать расходы, связанные с их поставкой, что ведет в экономии бюджетных средств. [15]

Ввиду того, что государственные учреждения здравоохранения являются бюджетными организациями, то закупки лекарственных средств для таких организаций осуществляются, как правило, за счёт бюджетных средств, соответственно, такие закупки являются государственными закупками.

Особенности централизации государственных закупок лекарственных средств с 01.01.2017 по 31.12.2018 установлены Указом Президента Республики Беларусь от 28.02.2017 г. №46 «О государственных закупках медицинских изделий, лекарственных средств и лечебного питания». Так, предусмотрены следующие особенности централизации государственных закупок лекарственных средств:

– устанавливаются перечни лекарственных средств, подлежащих централизованной закупке, и определяют организаторов при централизации государственных закупок:

- управление делами Президента Республики Беларусь;
- республиканские органы государственного управления;
- государственные организации, подчиненные Правительству;
- облисполкомы и Мингорисполком.

- организаторами проведения государственных закупок лекарственных средств являются РУП «Белфармация» и областные унитарные предприятия «Фармация»;
- организаторы (РУП «Белфармация» или предприятия «Фармация») от своего имени заключают договоры с поставщиками лекарственных средств;
- заказчики (поликлиники, больницы, аптеки) без проведения процедур государственных закупок осуществляют закупки лекарственных средств у организаторов. [12, 23, 28, 29]

2.4. Анализ системы контроля качества

Требования к качеству фармацевтической продукции постоянно повышаются во всем мире на всех стадиях ее создания.

В РУП «Белмедпрепараты» разработана, внедрена и сертифицирована (в феврале 2004 года) система менеджмента качества (СМК) на соответствие стандартам ИСО 9001-2001 по производству жидких инъекционных лекарственных средств во флаконах 5 и 10 мл и ампулах 2 и 5 мл методом шприцевого наполнения и производству препарата "стрептокиназа" для инъекций.

На предприятии разработан и действует основополагающий документ СМК - Политика в области качества, отражающая взаимосвязь целей и задач области качества и требований потребителей к качеству нашей продукции.

Выполнение мероприятий Государственной программы "Качество", включающей создание и сертификацию системы качества является свидетельством принятия высшим руководством обязательств следовать политике и целям в области качества.

В январе 2006 года получен национальный сертификат соответствия требованиям надлежащей производственной практики (GMP) участка производства готовых лекарственных средств в ампулах и флаконах.

Внедрение требований GMP осуществляется по двум основным направлениям:

- модернизация действующих производств с целью приведения в соответствие требованиям GMP;
- создание новых производств, изначально проектируемых в соответствии с требованиями GMP.

Также в целях выхода на новые рынки и улучшения качества выпускаемой продукции РУП «Белмедпрепараты» проходит проверки и аттестацию своих производств на соответствие требований GMP.

Так, например, в 2013 – 2014 годах создано современное, соответствующее требованиям надлежащей производственной практики GMP,

производство противоопухолевых лекарственных средств в рамках инвестиционного проекта «Реконструкция производства противоопухолевых препаратов в форме лиофильно высушенных порошков и растворов для инъекций». Данный инвестиционный проект чрезвычайно сложный и уникальный для Республики Беларусь и стран СНГ, так как производство цитостатических противоопухолевых лекарственных средств в форме растворов и порошков создано в изоляторном исполнении, что обеспечивает проведение технологических процессов на оборудовании, полностью изолированном от персонала и от производственной среды. Кроме того, подобное производство предотвращает выбросы в атмосферу.

В 2014 - 2015 гг. реализованы следующие проекты:

- «Реконструкция производства фармацевтических субстанций с приведением его в соответствие с требованиями GMP»;
- «Создание новых соответствующих международным стандартам GMP производственных мощностей для лекарственных средств, выпускаемых РУП «Белмедпрепараты» в г. Лида;
- «Создание технологической линии производства лекарственных средств в преднаполненных шприцах» и «Создание опытно-промышленной установки для производства новых лекарственных средств в форме трансдермальных пластырей».

Более 90% продукции выпускается на сертифицированных в соответствии со стандартами GMP мощностей. Предприятие имеет 15 национальных сертификатов GMP, 2 производства сертифицированы Государственной службой лекарственных средств Украины и 1 производство Государственной службой лекарственных средств Румынии, входящих в Схемы сотрудничества фармацевтических инспекторов (PIC/S).[52]

На предприятии разработана система внутренних проверок качества (аудитов), осуществляемых работниками соответствующих служб предприятия и подготовленными специалистами предприятия.

В соответствии с утвержденными стандартами и процедурами проводится входной контроль качества исходных и упаковочных материалов, промежуточный контроль качества продукции и контроль качества готовой продукции; изучается стабильность лекарственных средств; архивируются образцы субстанций и готовой продукции.

Основными целями системы качества РУП «Белмедпрепараты» являются:

- Организация деятельности предприятия в соответствии с международными и национальными требованиями стандартов GMP, ИСО, действующих нормативно-правовых актов Республики Беларусь.

- Обеспечение безопасности и гарантированно высокого качества выпускаемой продукции.
- Максимальное удовлетворение требований потребителя.
- Расширение экспортных рынков.
- Обеспечение надежности производственных процессов, гарантирующей стабильное качество продукции.
- Обеспечение производства квалифицированным персоналом.
- Обеспечение энергосбережения и эффективности использования топливно-энергетических ресурсов.
- Улучшение экономического положения работников и организации в целом.

В области обеспечения и управления качеством в организации проводятся следующие мероприятия:

- обучение вопросам в области качества, постоянный контроль проведения периодического обучения персонала;
- мониторинг технологических процессов, сырья, продукции, производственной среды;
- внутренние аудиты (проверки по качеству) и самоинспекции по выполнению требований стандартов ИСО серии 9000 и GMP, работа с отклонениями;
- работа с поставщиками сырья и материалов: их утверждение, аудиты;
- разработка и выполнение Планов проведения валидаций (ревалидаций) и аттестаций помещений, инженерных систем, оборудования, технологических процессов, методик испытаний;
- формирование, контроль, анализ и оценка досье на серию препаратов производства, сертифицированного по GMP;
- поддержание связи с потребителем, рассмотрение претензий по качеству лекарственных средств;
- сбор данных по качеству, статистическая обработка отчетов подразделений, составление отчетов для проведения анализа функционирования СМК и реализации Политики в области качества со стороны руководства, организация проведения Дней качества.

В организации внедрена и функционирует система управления окружающей средой в соответствии с требованиями СТБ ИСО 14001–2005.

Производственная деятельность РУП «Белмедпрепараты» связана с воздействием на окружающую среду. Эта деятельность регламентируется нормативными документами, которые в полном объеме имеются на предприятии и согласованы в установленном порядке контролирующими органами Минприроды и Минздрава:

- Лицензия на право осуществления деятельности, связанной с использованием природных ресурсов и воздействием на ОС (обращение с озоноразрушающими веществами); [14]

- Инструкция по осуществлению производственного контроля в области охраны окружающей среды, рационального использования природных ресурсов на РУП «Белмедпрепараты»;

- Разрешения на выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух;
- Разрешения на захоронение отходов;
- Разрешения на спецводопользование;
- Инструкции по обращению с отходами производства;
- Проекты санитарно-защитных зон;
- Аттестат об аккредитации СПЛ.

Применяемые технологии соответствуют требованиям природоохранного законодательства в части выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, обращения с отходами производства и сбросов загрязняющих веществ в водные объекты и коммунальные сети г. Минска.

Система управления окружающей средой (СУОС) соответствует требованиям СТБ ИСО 14001-2017; сертификат соответствия экологический действителен до 07.05.2021 года.

Выбросы загрязняющих веществ соответствуют установленным для предприятия нормативам предельно-допустимых выбросов.

Используемые в производстве газоочистные установки (ГОУ) имеют все необходимые паспорта; контроль эффективности ГОУ ежегодно проводится специализированной сторонней организацией.

Концентрации загрязняющих веществ в зонах влияния производств не превышают предельно-допустимые концентрации в атмосферном воздухе населенных мест.

Значения показателей качества сбрасываемых сточных вод не превышают установленных законодательством предельно-допустимых норм.

Захоронение, реализация в качестве вторичных материальных ресурсов, а также обезвреживание отходов осуществляется в соответствии с действующим законодательством.

Внедрена и действует система локального мониторинга выбросов загрязняющих веществ в воздушный бассейн от котельной.

Кроме того, следует отметить, что для допуска на рынок Республики Беларусь или другой страны все лекарственные средства проходят проверку в независимых лабораториях. Данными представленными на сайте РУП «Центр экспертиз и испытаний в здравоохранении» в 2018 году было забраковано 10 серий препаратов, что с учетом представленной ранее в данной работе

информации о присутствии РУП «Белмедпрепараты» на рынке Республики Беларусь можно считать незначительным отклонением. [54]

Улучшение системы качества позволяет РУП «Белмедпрепараты» выпускать более качественную продукцию. В то же время получение подтверждения соответствия качества выпускаемой продукции позволяет упростить процедуру выхода на новые рынки, либо на освоенные, но с новыми препаратами.

Исходя из информации, представленной в данном пункте, мы видим, что к предприятиям, производящим лекарственные средства, применяются довольно жесткие регламенты. На РУП «Белмедпрепараты» действует довольно развитая система контроля качества выпускаемой продукции. Вместе с тем происходит планомерное повышение качества данной продукции, чему свидетельствует получение Предприятием сертификатов соответствия качества GMP не только в Республике Беларусь, но и за рубежом.

2.5. Анализ системы управления ценами и затратами на предприятии

Ценообразование на лекарственные средства в Беларуси регулируется путем установления предельных надбавок: маржа, которую продавец закладывает в стоимость, ограничена законодательством и не может превышать определенный размер. Это распространяется на лекарственные средства как отечественного, так и иностранного производства.

Порядок формирования цен на лекарственные средства установлен Указом Президента Республики Беларусь от 11.08.2005 г. №366 «О формировании цен на лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинскую технику». [13]

Оптовые цены на лекарственные средства белорусского производства формируются по формуле (см. формулу 1).

Формула 1

Оптовая цена = отпускная цена белорусского производителя + оптовая надбавка

Формула 2

Розничная цена = оптовая цена + торговая надбавка

Формула 3

Оптовая цена = *расчетная отпускная цена* + оптовая надбавка

При этом *расчетная отпускная цена* определяется следующим образом:

Расчетная отпускная цена = контрактная цена + таможенные платежи +
+ ввозной НДС + транспортные расходы

Формула 4

Розничная цена = оптовая цена + торговая надбавка

Диаграмма №8. Формулы формирования цены. [50]

Для ряда белорусских производителей отпускные цены на некоторые лекарственные средства фиксированы, и производители не вправе отпускать их дороже. Данный перечень утвержден Постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 07.09.2012 г. №137 «Об установлении предельных максимальных отпускных цен на лекарственные средства, производимые организациями Республики Беларусь». [27]

Оптовый продавец при этом может продавать лекарственные средства дешевле, чем по отпускной цене производителя (например, для маркетинговых акций). В настоящее время планируются изменения законодательства, отменяющие правило максимальной отпускной цены.

Что касается оптовой надбавки, её размер ограничен следующим образом:

- предельный размер зависит от отпускной цены лекарственного средства (выраженной в базовых величинах) и установлен в %;
- в размер такой предельной оптовой надбавки включаются надбавки всех лиц в цепочке реализации лекарственного средства (см. таблицу 2).

Расходы на транспортировку от производителя увеличивают отпускную цену производителя, а соответственно, возможную надбавку и оптовую цену, независимо от того, кто транспортирует товар по договору – производитель или оптовый покупатель.

Если производитель предоставляет финансовую скидку, она не влияет на возможный размер надбавки и оптовую цену – они рассчитываются без учёта скидки. Такая скидка (то есть полученная выгода) может использоваться только для закупки белорусских медицинских товаров, развития аптечной сети в сельской местности и возмещения убытков от внутриаптечного изготовления лекарственных средств.

Розничные цены рассчитываются по формуле (см. формулу 2).

Размер торговой надбавки также считается от отпускной цены белорусского производителя. По таблице 2 видно, что максимальные размеры торговых надбавок отличаются от оптовых.

Оптовые цены для иностранных лекарственных средств рассчитывается по формуле (см. формулу 3).

Под контрактной ценой понимается цена по договору с иностранным изготовителем / поставщиком. Контрактная цена не должна превышать цену, заявленную при регистрации лекарственного средства в Беларуси. Иначе действие регистрационного удостоверения могут приостановить на срок до 6 месяцев. В течение этого времени запрещено ввозить и продавать такие лекарственные средства на территории Беларуси. Если нарушения не будут

устранены вовремя – действие регистрационного удостоверения может быть прекращено.

Для расчёта оптовой цены продавец может корректировать контрактную цену каждый месяц из-за изменений валютных курсов, если:

- лекарственные средства помещены под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, и
- у оптового покупателя есть кредиторская задолженность по оплате таких лекарственных средств перед иностранцем.

Как и в случае с белорусскими лекарственными средствами, финансовые скидки иностранных производителей или поставщиков не учитываются при расчёте оптовой цены. Однако выгоды от таких скидок можно использовать без ограничений.

Розничная цена для иностранных лекарственных средств формируется так же, как и для белорусских (см. формулу 3).

Торговая надбавка рассчитывается от расчетной отпускной цены по тем же процентным соотношениям, что в таблице 2.

Так же, как и в случае с белорусскими, лекарственные средства иностранного происхождения можно реализовывать ниже расчетной отпускной цены.

Таблица №7. Расчет отпускных цен и оптовой либо торговой надбавки к отпускной цене.

Отпускная цена белорусского изготовителя или расчетная отпускная цена за единицу товара, базовых величин ¹	Оптовая надбавка к отпускной цене белорусского изготовителя или расчетной отпускной цене, %	Торговая надбавка к отпускной цене белорусского изготовителя или расчетной отпускной цене, %
до 0,5	9	30
0,5–1	8	25
1–1,5	7	14
1,5–3	7	12
3–5	6	10
5–10	4	5
более 10	2	1

2.6. Анализ системы маркетинговых исследований и сбыта продукции

2.6.1. Анализ сбыта продукции в Республике Беларусь

Рынок сбыта ЛС РУП «Белмедпрепараты» в Республике Беларусь представлен предприятиями системы «Фармация», фармацевтическими компаниями и учреждениями здравоохранения.

Главной целью РУП «Белмедпрепараты» является закрепление имеющихся позиций на внутреннем рынке, увеличение сбыта продукции за счет максимального удовлетворения спроса потребителей и повышения конкурентоспособности продукции и самого предприятия, расширение рынков сбыта за рубежом.

Для сохранения лидерства на рынке РУП «Белмедпрепараты» необходимо опираться на стратегию укрепления и защиты, предполагающую создание таких условий, при которых конкурентам было бы сложно увеличивать свою рыночную долю за счет позиций предприятия-лидера. Такая стратегия требует усиления входных барьеров для новых конкурентов на рынок за счет интенсификации рекламных усилий, улучшения качества и поддержания конкурентоспособности продукции и самого предприятия. Необходимо расширять и углублять ассортимент с целью оккупации рыночных сегментов, которые могут занять конкуренты.

Возможности РУП «Белмедпрепараты» на фармацевтическом рынке Беларуси далеко не исчерпаны, поэтому целесообразна стратегия интенсивного роста. Особенно актуальны в связи с этим следующие направления:

- Усиление или переориентация мер по стимулированию сбыта по отношению к оптовым покупателям;
- Гибкая система ценообразования;
- Поиск новых сегментов фармрынка, более четкое и активное позиционирование торговых марок;
- Совершенствование упаковки;
- Более глубокая дифференциация ассортимента и его обновление;
- Выход на новые рынки, активная работа по регистрации лекарственных (нелекарственных) средств.

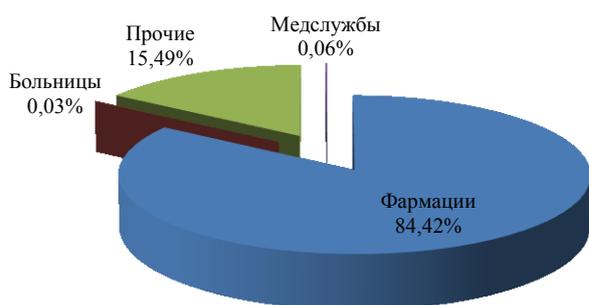
Совершенствование сбытовой политики определяется системным подходом в формировании системы дистрибуции, предусматривающей:

- Реструктуризация собственной системы доставки;
- Более гибкие условия работы с предприятиями негосударственной формы собственности внутри республики;
- Выделение групп приоритетных заказчиков;
- Увеличение числа официальных дистрибуторов и уменьшение количества мелких дилеров. [8]

В общем объеме реализации на внутреннем рынке удельный вес реализации ЛС предприятиям системы «Фармация» за 10мес. 2018 г. составил 82,25%.

Удельный вес реализации продукции через товаропроводящую сеть коммерческих фармацевтических компаний составил 17,64% от общего объема реализации на внутреннем рынке. На третьем месте по удельному весу в общем объеме продаж находится реализация ЛС государственным учреждениям здравоохранения, где удельный вес реализации продукции составил 0,11%.

Структура продаж 2017 г.



Структура продаж янв-окт 2018 г.



Диаграмма №9. Структура продаж 2017 г. и 2018 г. [47,48]

Структура областей Беларуси янв-окт 2018 год, доли %

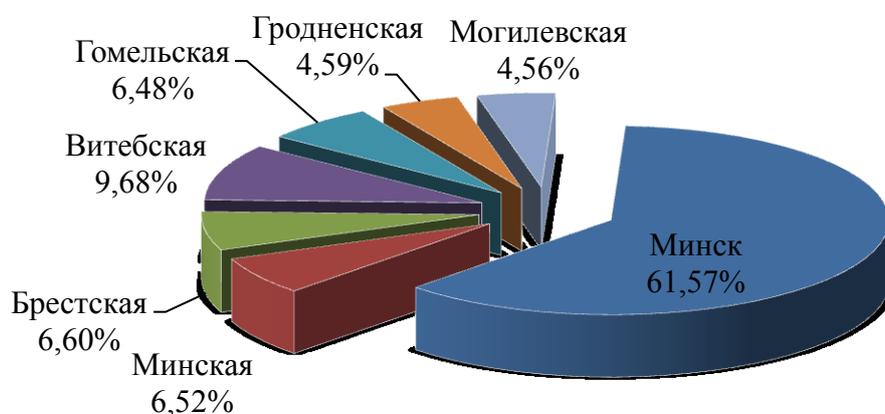


Диаграмма №10. Структура областей Беларуси янв-окт 2018

Объем реализации на внутренний рынок по итогам 2018 года прогнозируется на уровне 188 млн. руб. BYN, где темп роста составит 102,0% к 2017 г.

Важное значение в структуре реализации лекарственных средств отдается поставкам по годовому плану централизованных государственных закупок Министерства здравоохранения Республики Беларусь за счет средств республиканского и местных бюджетов.

С целью увеличения доли предприятия на рынке, как в стоимостном, так и натуральном выражении, продвижения новых инновационных (оригинальных) лекарственных средств, осуществляются мероприятия:

➤ на основании ежеквартальных обновлений баз данных «IMSHealth» проводятся исследования (мониторинг, анализ, диагностика):

а) определение места предприятия на фармацевтическом рынке Республики Беларусь и нахождение возможностей занять наиболее выгодную позицию по отношению к конкурентам;

○ объем продаж в целом и по сегментам рынка (госпиталь, розница), а также в разрезе АТХ-классификации;

- общая доля на рынке;
 - цели и поведение на рынке
 - определение проблем, связанных со сбытом продукции
- б) исследование факторов, определяющих структуру и динамику потребительского спроса на производимую продукцию предприятием и на вновь осваиваемые препараты;
- подготовка предложений и рекомендаций по плану производства продукции по объемам и номенклатуре, исходя из результатов мониторинга:
 - а) оценка реализации лекарственных средств товаропроводящей сети предприятия за предшествующий период (месяц);
 - б) анализ складских запасов готовой продукции по номенклатуре и количеству;
 - в) оценка возможностей производства лекарственных средств в текущем месяце, а также поставка произведенных лекарственных средств в соответствии с потребностью (заявкой) контрагента.
 - подготовка предложений по корректировке цен на лекарственные средства в соответствии с ситуацией на фармрынке Беларуси (еженедельно обновляемая база данных цен на фармрынке Беларуси «ФармаСервис»):
 - а) разработка рекомендаций по корректировке цен ЛС с учетом изменения цен на товары-заменители (аналоги).
 - б) оценка целесообразности снижения/увеличения цены для максимального охвата рынка и вытеснения с него конкурентов.
 - в) оценка возможности повышения цены на инновационные (оригинальные) лекарственные средства с целью компенсации финансовых потерь от лекарственных средств, находящихся на стадии затухания спроса.

Перечень основных мероприятий по рекламной и информационной деятельности по препаратам РУП «Белмедпрепараты» на внутреннем рынке.

Портфель предприятия РУП «Белмедпрепараты» включает препараты рецептурного и безрецептурного отпуска. Стратегии продвижения рецептурных и безрецептурных препаратов имеют свои особенности. Для рецептурных препаратов важнейшее значение имеет отношение к ним врачей, лидеров мнений, лояльность пациентов, государственная поддержка и контроль. Комплекс продвижения состоит из трех основных элементов: информирования, убеждения и наполнения врачей, лидеров мнения и главных специалистов Министерства Здравоохранения.

Для безрецептурных препаратов реклама, направленная на конечного потребителя и рекомендация фармацевта.

Основными точками приложения для продвижения лекарственных средств РУП «Белмедпрепараты» в 2018 году являлись: реклама, направленная на конечного потребителя; промоционные активности среди аптек и аптечных сетей, мероприятия по повышению лояльности об осведомленности для врачей; активности для оптово-розничных компаний.

Реклама в СМИ для повышения осведомленности и предприятия РУП «Белмедпрепараты» и производимой продукции.
<p>Интернет обновление сайта, оптимизация, продвижение. Размещение рекламной информации в социальных сетях. Интерактивный контент: приложение для медицинских специалистов Фармбонус (онлайн презентация-опросник, новости).</p>
Телевидение (реклама препаратов Мукосат капсулы, Гростудин)
Широкая пресса: Комсомольская правда, СБ Беларусь Сегодня и т.д. Реклама безрецептурных препаратов: Септомирин Гель, Мукосат, Гростудин.
Радиореклама препарата Гростудин на охватных радиостанциях.
Специальная пресса для аптек: Фармконтинуум, Новости отечественной фармации и т.д. (реклама препаратов Септомирин Гель, Гростудин).
Специальная пресса для врачей: Медицинские новости, журнал Здравоохранение, Профессиональные издания и т.д. (реклама рецептурных препаратов врачебного назначения: Мукосат инъекции, Гепавил, Гепавилаг и т.д.
Выставки. Конгрессы. Конференции. Выставки. Участие в конгрессах и конференциях это возможность предоставить более детальную информацию медицинской общественности о продукции РУП «Белмедпрепараты», новейших технологиях производства, преимуществах препаратов, новых данных клинических исследований и т.д.
<p>Выставки. Конгрессы. Конференции республиканские и международные. Предоставление информации о преимуществах препаратов рецептурного назначения производства РУП «Белмедпрепараты», новых технологиях производства, новых препаратах, выпускаемых на РУП «Белмедпрепараты» по плану Министерства здравоохранения РБ (МЗ РБ).</p> <p>Участие в специализированной медицинской выставке «Здравоохранение 2019».</p>
Региональные конференции для врачей: продвижение препаратов рецептурного назначения (Ноодиамин, Гепавилаг, Мукосат инъекции, и т.д.) по плану МЗ РБ
Региональные конференции для аптек: продвижение препаратов безрецептурного назначения, предоставление информации о новых препаратах, выпускаемых РУП «Белмедпрепараты», совершенствовании технологии производства и т.д. Участие в школах провизоров по плану РУП «Белфармация»
Интернетсправочники для медицинских специалистов (Vidal, Фармбонус и т.д.)
Сувениры. Полиграфия. Способствуют повышению осведомленности и

лояльности медицинских специалистов к предприятию и продукции РУП «Белмедпрепараты».
POS- материалы, сувенирная продукция и рекламные материалы для аптек с информацией о продукции РУП «Белмедпрепараты», ее преимуществах, результатов клинических исследований и т.д.
Сувенирная продукция и информационные материалы для врачей с информацией о схеме назначения, основных свойствах препаратов, преимуществах, последних клинических исследованиях, опыте применения и т.д.
Прочие рекламные активности для поддержания общей осведомленности о продуктах и предприятии.
Спонсорские проекты. Предоставление лекарственных средств РУП «Белмедпрепараты» основным ЛПУ для возможности назначения этих препаратов пациентам, которые не могут приобрести лекарственные средства самостоятельно.
Реклама на транспорте. Размещение рекламных макетов по препарату Мукосат.
Outdoor (Реклама по препарату Мукосат капсулы на ЖД вокзале), повышение осведомленности о препарате и предприятии среди потребителей. Размещение рекламы в окнах аптек.
Реклама в метро .Размещение рекламы в метро про препарату Мукосат капсулы, Гростудин, Септомирин Гель.
Директ-мэйл. Рассылки информации о лекарственных средствах производства РУП «Белмедпрепараты», новейших разработках, рекламной активности, преимуществах производимой продукции и технологиях производства среди врачей, сотрудников аптечных сетей.
Корпоративный сайт. Размещение информации на сайте предприятия о лекарственных средствах, новинках,
Реклама в ЛПУ. Размещение рекламных листовок на стендах РУП «Белмедпрепараты» по препаратам безрецептурного отпуска впрофильных ЛПУ, также размещение плакатов по препаратам (Мукосат, Гростудин, Септомирин гель).
PR, имиджевые активности.
Сувенирная продукция и информационные материалы о компании с нанесением логотипа компании, распространение сувенирной продукции среди населения на мероприятиях для конечного потребителя (праздники, юбилейные мероприятия и т.д.)
Event-мероприятия Проведение мероприятий на базе РУП «Белмедпрепараты» способствующие повышению имиджа предприятия: Дни открытых дверей, мастер классы по препаратам и совместным проектам, консультативные советы по продуктам с участием ведущих специалистов и сотрудников кафедр.
Пресс-конференции. работа со СМИ в открытых форматах (встречи с журналистами в рабочих встречах, интервью с сотрудниками предприятия, видео- обзоры о предприятии, освещение процессов реформирования фармацевтического производства, участие

представителей компании в различных мероприятиях и деловых событиях.)
Конкурсы и премии. Участие в конкурсе «Продукт года» с брендом Мукосат, который заслуженно является одним из самых популярных препаратов среди населения для лечения заболеваний суставов.
Продакшн. Размещение рекламных роликов о предприятии на специализированных выставках, конференциях, в залах аптек.
Стимулирование сбыта
Акции в аптечных сетях Участие в тематических акциях РУП «Белфармация», например «Здоровое сердце – долгая жизнь», «Препараты Белорусского производства» и т.д.
Конкурсы и игры для потребителей. В рамках юбилейных праздников и мероприятий, а также мероприятий по идеологической работе информирование потребителей о предприятии РУП «Белмедпрепараты», преимуществах производимой продукции, модернизации производства и т.д.
Маркетинговые активности среди медицинских специалистов
Работа с OL-лидерами (доклады, выступления, лекции по препаратам компании).
Образовательные циклы и школы для врачей по плану МЗ РБ и Комитета по здравоохранению. Проведение презентаций о препаратах РУП «Белмедпрепараты» в рамках курсов повышения квалификации для врачей на кафедрах БелМАПО и ВГМУ.
Лекции на ФУВахв соответствии с планом МЗ РБ.
Индивидуальные визиты к врачам по препаратам в соответствии с перечнем продвигаемых лекарственных средств.
Проведение презентаций о препаратах и предприятии в профильных ЛПУ
Проведение индивидуальных визитов к сотрудникам аптек по препаратам продвигаемой группы, информирование о новинках, преимуществах препаратов производства РУП «Белмедпрепараты».
Проведение презентаций в аптеках о продукции предприятия, выпускаемых новинках и новых технологиях производства.

Вся деятельность по продвижению лекарственных средств осуществляется в соответствии с требованиями законодательства. Данные требования закреплены в:

- Закон Республики Беларусь «О лекарственных средствах» от 20 июля 2006 г. № 161-З; [16]
- Закон Республики Беларусь «О рекламе» №225-З от 10.05.2007 г. [18]
- Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 23.07.2013 №63 «О некоторых мерах по реализации статей 15 и 15¹ Закона Республики Беларусь от 10 мая 2007 года «О рекламе» и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства здравоохранения Республики Беларусь» [22]

- Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 17.04.2015 №44 «Об утверждении Инструкции о порядке и условиях информирования медицинских и фармацевтических работников о лекарственных средствах, включенных в Государственный реестр лекарственных средств Республики Беларусь, представителями производителей лекарственных средств» [24]

2.6.2. Экспортный рынок и стратегия маркетинга экспортных продаж

По результатам 2018 года ожидаемый темп роста экспорта по сравнению с 2017 годом – 101,4%.

География поставок РУП «Белмедпрепараты» включает в себя 24 страны мира. В их число входят как страны СНГ, так и страны дальнего зарубежья. Основными рынками сбыта являются: Российская Федерация, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Вьетнам. При этом по отдельным регионам (Кыргызстан, Украина, Монголия, Ирак, Молдова) прирост объемов составляет более 50%. Рост объемов поставок в страны дальнего зарубежья составил более 120%. За последние три года география поставок расширена за счет освоения новых экспортных рынков: Ирак, Сирия, США, Уганда, КНДР, Южная Корея, Гвинея, Венесуэла, Мьянма, Саудовская Аравия, Швеция, Тунис, Пакистан.

Данный рост во многом обусловлен:

- завершением регистрации некоторых препаратов, производства РУП «Белмедпрепараты» в странах дальнего зарубежья;
- расширением географии поставок;
- увеличением объемов поставок на уже освоенные рынки в странах дальнего зарубежья;
- нахождением новых дистрибьюторов.

По состоянию на 01.11.2018 г. на внешних рынках РУП «Белмедпрепараты» имеет более 600 регистрационных удостоверения. На 01.01.2019 г. товаропроводящая сеть РУП «Белмедпрепараты» за рубежом насчитывает около 70 действующих субъектов. В 2018 году проводилась работа по развитию и оптимизации товаропроводящей сети за рубежом (поиск новых дистрибьюторов и создание новых субъектов ТПС) и за этот период создано более 10 новых субъектов ТПС.

2.7. Анализ системы снабжения РУП «Белмедпрепараты»

РУП «Белмедпрепараты» осуществляет закупки товаров (работ, услуг) за счет собственных средств исходя из ориентировочной стоимости товаров (работ, услуг), сформированной для основных производственных цехов на основании утвержденной годовой (полугодовой, квартальной, месячной) потребности.

Учитывая специфику предприятия и, исходя из того, что в Республике Беларусь отсутствуют предприятия, производящие основной перечень закупаемого сырья (фармацевтические субстанции, химическое сырье), используемого при производстве лекарственных препаратов, его закупка осуществлялась в основном по импорту.

Все закупки сырья и материалов осуществляются в соответствии с действующими законодательными и другими нормативными правовыми актами Республики Беларусь, нормативными актами Министерства здравоохранения Республики Беларусь, регулирующими отношения в области закупок за счет собственных средств, а также локальными нормативными актами РУП «Белмедпрепараты».

Закупка большинства позиций сырья и материалов осуществляется с применением конкурентных процедур закупок (открытых конкурсов, электронных аукционов и процедур оформления конкурентных листов), а также с применением процедуры закупки из одного источника. [20]

Для проведения процедур закупок оформляется задание на закупку, в котором отражается наименование предмета закупки, количество, ориентировочная стоимость закупки, требования к качеству, размерам, упаковке, место, условия и сроки поставки товара, форма, сроки и порядок оплаты товара.

Для обеспечения добросовестной конкуренции предприятие размещает приглашение к участию в процедуре закупки в информационной системе "Тендеры" на сайте РУП "Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен", а также по электронной почте направляются приглашения принять участие в закупке производителям, официальным представителем и всем известным поставщикам.

К участию в процедурах закупок допускаются юридические и физические лица, резиденты и нерезиденты Республики Беларусь независимо от страны происхождения предлагаемых ими товаров.

РУП «Белмедпрепараты» осуществляет закупку субстанций, производители которых зарегистрированы в Минздраве Республики Беларусь. Более 80% зарегистрированных производителей субстанций являются китайские компании. В связи с проблемами, связанными с промышленным загрязнением окружающей среды в Китае, многие производители были вынуждены перенести производства из густонаселенных районов, так как ухудшение экологической ситуации привело к ужесточению норм промышленных выбросов в воду, воздух, землю в особо плотно заселенных регионах Китая, что привело к удорожанию субстанций, а в ряде случаев – к полной остановке производства.

Учитывая специфику предприятия и необходимость оперативного приобретения малых объемов химического сырья, субстанций (от 1 грамма до 10 000 кг) и, исходя из того, что в Республике Беларусь отсутствуют предприятия, производящие ряд позиций сырья для выпуска лекарственных средств, их приобретение осуществляется как у официальных дистрибьюторов заводов-производителей, имеющих возможность поставки малого объема, так и у трейдинговых компаний, в случае экономической целесообразности.

С целью исключения необоснованных и недобросовестных посредников при закупках сырья, приобретения его на наиболее выгодных для предприятия условиях постоянно проводится работа по заключению прямых контрактов с производителями (официальными представителями) на условиях отсрочки платежа.

Предприятием с целью установления прямых контактов с производителями фармацевтических субстанций ведется поиск альтернативных производителей для дальнейшей регистрации выпускаемой ими продукции в Министерстве здравоохранения Республики Беларусь, что позволяет приобретать сырье на наиболее выгодных для предприятия условиях.

В 2019 году будет продолжена работа, направленная на поиск и привлечение к участию в конкурентных процедурах закупок производителей (официальных представителей) фармацевтических субстанций.

С целью снижения импортной составляющей принимаются меры по оптимизации импортных закупок исходного сырья и упаковочных материалов, в том числе проводится работа с отечественными производителями по улучшению качества производимой ими продукции, используемой в практике промышленного производства лекарственных средств, с требуемыми для фармацевтической отрасли техническими характеристиками (печатные упаковочные материалы, медицинская стеклопосуда, колпачки алюмопластиковые и др.).

Кроме закупок товаров по импорту, предприятие осуществляет закупки сырья, в том числе импортного, для основного производства у резидентов Республики Беларусь.

В настоящее время предъявляются высокие требования по качеству к фармацевтическому сырью и материалам с учетом перехода производственных цехов и участков РУП «Белмедпрепараты» на европейские стандарты GMP.

2.8. SWOT-анализ РУП «Белмедпрепараты»

На основании изложенной ранее информации в целях определения сильных и слабых сторон, а также в целях определения каким образом

возможно улучшить конкурентоспособность РУП «Белмедпрепараты» нами в данном пункте будет проведен SWOT-анализ РУП «Белмедпрепараты»:

	Положительные факторы	Негативные факторы
	Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1) Большие производственные мощности. 2) Обширная номенклатура выпускаемой продукции. 3) Развитая инфраструктура. 4) Большой срок работы в области производства фармацевтической продукции. 5) Высокий уровень качества выпускаемой продукции 6) Развитая ТПС. 7) Привлекательность ценовой политики. 8) Налаженная схема взаимодействия отделов и служб предприятия. 9) Внедрение новых технологий и собственных разработок. 10) Выполнение постоянных маркетинговых исследований. 11) Использование современного оборудования. 12) Регулярное повышение квалификации сотрудников. 13) Участие сотрудников в обучающих программах, семинарах, курсах повышения квалификации, курсах получения новых квалификаций/специальностей. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Отсутствие сертификатов GMP ЕС. 2) Широкий логистический рукав 3) Низкие темпы модернизации предприятия. 4) Зависимость производства от размера заявок со стороны дистрибьюторов. 5) Непрерывная смена кадрового состава предприятия.
	Внешние возможности (O)	Имеющиеся угрозы (T)
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1) Расширение присутствия на уже освоенных рынках; 2) Получение сертификатов GMP ЕС. 3) Освоение новых рынков; 4) Расширение номенклатуры выпускаемых ЛС; 5) Модернизация производства; 6) Рост квалификации сотрудников; 7) Улучшение качества, выпускаемых ЛС; 8) Политика государства, по защите отечественных производителей. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Жесткая конкуренция на международном фармацевтическом рынке. 2) Высокая стоимость сырья. 3) Государственное регулирование ценообразования некоторых ЛС. 4) Долгая и ресурсозатратная процедура регистрации ЛС на новых рынках. 5) Высокий контроль деятельности предприятия со стороны государственных органов. 6) нестабильная экономическая ситуация в стране и мире. 7) Негативное отношение белорусских потребителей к отечественным препаратам.

Как можно заметить, в SWOT-анализе присутствуют элементы, которые не были рассмотрены либо, только поверхностно отражены во второй главе. Это обусловлено тем, что некоторые моменты были выделены в ходе наших наблюдений во время работы на РУП «Белмедпрепараты» и анализе полученного общественного мнения, что не позволяет проанализировать их в данной работе детально, однако неупоминание их может привести к искажению всей картины, олицетворяющей конкурентоспособность РУП «Белмедпрепараты». Кроме того, некоторые указанные в SWOT-анализе элементы могут отличаться от рассмотренных по названию для удобства просмотра данной таблицы.

На основании SWOT-анализа, а также ориентируясь на данные имеющиеся в свободном доступе глобальной сети Интернет мы можем определить ключевые факторы успеха (КФУ) и сравнить РУП «Белмедпрепараты» с ближайшим конкурентом на рынке Республики Беларусь и стран СНГ ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов», где 1 – слабейший результат, а 10 – сильнейший, в скобках – произведение веса на оценку:

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА	Вес КФУ	БМП [52]	БЗМП [53]
Производственная мощность	0,114	9 (1,026)	7 (0,798)
Обширная номенклатура выпускаемых ЛС [49,54]	0,135	9 (1,215)	6 (0,81)
Соответствие качества производимых ЛС и субстанций стандартам GMP РБ и ISO 9001-2001	0,12	9 (1,080)	7 (0,84)
Использование современного оборудования	0,118	8 (0,944)	8 (0,944)
Внедрение новых технологий и собственных разработок	0,095	8 (0,760)	8 (0,76)
Способность оперативно реагировать на изменяющиеся рыночные условия	0,09	7 (0,630)	7 (0,63)
Привлекательность ценовой политики	0,046	9 (0,414)	9 (0,414)
Опыт, квалификация управленцев и персонала	0,068	9 (0,612)	9 (0,612)
Точное удовлетворение покупательских запросов	0,067	8 (0,536)	7 (0,469)
Удобное расположение	0,047	8 (0,376)	7 (0,329)
Развитая ТПС	0,1	8 (0,800)	7,5 (0,75)
Взвешенный рейтинг силы	1,00	8,393	7,806

Проведенный анализ условий конкуренции и эффективности производства РУП «Белмедпрепараты» показал, что конкурентоспособность предприятия возрастает: открываются новые рынки сбыта, происходит увеличение качества выпускаемой продукции, номенклатура выпускаемой продукции ежегодно пополняется.

Однако, несмотря на это следует отметить, что на РУП «Белмедпрепараты» имеются некоторые проблемные вопросы, которые препятствуют эффективному повышению конкурентоспособности предприятия:

1. Обширные производственные мощности. Сейчас производственные мощности предприятия размещены на территории общей площадью 20,9 га, и включают 14 производственных и 6 вспомогательных цехов. Цеха расположены на четырех площадках: две – в городе Минске по ул. Фабрициуса и ул. Маяковского, одна в г. Лиде и одна в г. Скиделе. Численность работников РУП «Белмедпрепараты» составляет примерно 3000 человек. Для управления такими мощностями требуются обширные людские и финансовые ресурсы.
2. Постепенная модернизация производственных мощностей. Несмотря на оптимистичное название пункта, это все же можно отнести и в проблемные вопросы, так как при столь значительных производственных мощностях провести их полную и быструю модернизацию не представляется возможным.
3. Непрерывная смена кадрового состава предприятия. Эта проблема больше связана с кадровыми изменениями в управлении Предприятием. В связи с тем, что РУП «Белмедпрепараты» являются довольно крупным и старинным предприятием, на нем действует множество особенностей и нюансов не присутствующих на других предприятиях. Это приводит к тому, что новый работник не может оперативно вникнуть во все детали и работать в полную силу.

Во второй главе нами была дана краткая характеристика РУП «Белмедпрепараты».

Кроме того, были проанализированы следующие моменты:

1. Состояние мирового фармацевтического рынка;
2. Состояние фармацевтического рынка Российской Федерации;
3. Состояние фармацевтического рынка Республики Беларусь;
4. Система контроля качества на РУП «Белмедпрепараты»;
5. Система управления ценами и затратами на РУП «Белмедпрепараты»;
6. Система снабжения РУП «Белмедпрепараты»;
7. Система маркетинговых исследований и сбыта продукции на РУП «Белмедпрепараты»;
8. Деятельность холдинга «Белфармпром».

На основании полученной и проанализированной информации мы провели SWOT-анализ РУП «Белмедпрепараты», определили ключевые факторы успеха фармацевтического предприятия, провели сравнение по данным факторам с ближайшим конкурентом на рынке Республики Беларусь и стран СНГ ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» и, на основании

проведенного анализа в третьей главе предложим комплекс мероприятий по увеличению уровня конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты», а также произведем приблизительный расчет стоимости проведения некоторых предложенных мероприятий.

ГЛАВА 3. КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Основываясь на вышеперечисленном, РУП «Белмедпрепараты» должна продолжать увеличивать свою конкурентоспособность, путем:

1. Увеличения объемов производства, путем модернизации имеющихся производств. Это связано с тем, что РУП «Белмедпрепараты» включает несколько обширных производственных площадок, и, проведя модернизацию имеющегося оборудования, предприятие сможет увеличить объем выпускаемой продукции.
2. Снижения себестоимости продукции. Данное условие на РУП «Белмедпрепараты» можно достичь либо путем поиска новых источников сырья без потери в качестве продукции, либо уменьшения затрат на транспортировку и хранение продукции.
3. Расширения номенклатуры препаратов готовых лекарственных средств. Вместе с тем, РУП «Белмедпрепараты» следует проводить постоянный мониторинг потребности населения Республики Беларусь и зарубежных стран на предмет необходимости выпуска и освоения определенных лекарственных средств. Это достигается путем более тесного взаимодействия служб, занимающихся разработкой и внедрением новых лекарственных средств и маркетинговых служб предприятия.
4. Улучшения качества продукции, путем модернизации производства. Так же, как и в первом пункте, модернизация производства поможет улучшить качество выпускаемой продукции.
5. Получение сертификатов GMP, признающихся во всем мире. Данное условие поможет упростить процедуру выхода на новые рынки.
6. Внедрения передовых информационных систем, для уменьшения временных издержек при производстве, заключении контрактов с контрагентами, взаимодействии различных отделов предприятия.
7. Обучение новых работников предприятия пользованию действующим на предприятии программным обеспечением, во время испытательного срока.
8. Проведение мероприятий по увеличению продаж на экспортных рынках.

Для исполнения 1, 3, 4 и 5 пунктов РУП «Белмедпрепараты» необходимо успешно завершить действующие инвестиционные проекты:

1. Проект «Создание опытно-промышленного производства пероральных противоопухолевых лекарственных средств в исполнении типа изолирующих технологий на РУП «Белмедпрепараты».

Целью проекта является создание опытно-промышленного производства пероральных противоопухолевых лекарственных средств в исполнении типа изолирующих технологий на РУП «Белмедпрепараты».

Для выполнения планируется осуществить строительно-монтажные работы, приобрести и установить новое высокотехнологичное оборудование для производства лекарственных средств в форме таблеток и капсул в исполнении типа изолирующих технологий.

Установка приобретаемого оборудования предполагается на существующих площадях предприятия с использованием имеющейся инженерной инфраструктуры.

Ориентировочный срок реализации проекта: 2017-2020 гг.

Капитальные затраты с НДС по рассматриваемому проекту составят порядка 15 млн. долл. США.

Показатель	Значение
Годовая выручка от реализуемого проекта (млн. долл. США, после выхода на проектную мощность)	20-25
Срок выхода на проектную мощность, лет/года	9-10
Простой срок окупаемости, лет/года	13-14
Динамический срок окупаемости, лет/года	14-15
Рентабельность, %	20-30%

2. Мероприятие «Техническое перевооружение действующего производства РУП «Белмедпрепараты».

Проект направлен на повышение технического уровня действующего производства лекарственных средств РУП «Белмедпрепараты» и приведение его в соответствие требованиям международных стандартов GMP за счет внедрения более современной техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования.

Инвестиции по мероприятию «Техническое перевооружение действующего производства РУП «Белмедпрепараты» составят около 11 млн. долл. США.

3. Создание опытно-промышленного производства лекарственных средств с использованием технологии blow-fill-seal.

Целью проекта является создание современного промышленного производства лекарственных средств в форме глазных капель и растворов для инъекций по технологии blow-fill-seal.

Рентабельность продаж продукции (в %): 24,5% (после выхода на проектную мощность).

Общие инвестиционные затраты по проекту, всего: 21,5 млн. долл. США.

Предварительные показатели финансовой эффективности проекта:

Показатель	Значение
Годовая выручка (млн. долл. США, после выхода на	8,896

проектную мощность)	
Срок выхода на проектную мощность, лет/года	4
Простой срок окупаемости, лет/года	9,1
Динамический срок окупаемости, лет/года	10,9
Чистый дисконтированный доход, млн. долл. США	0,122
Индекс рентабельности	1,01
Ставка дисконтирования, %	5,5

Реализация данных проектов позволит РУП «Белмедпрепараты»:

- Расширить номенклатуру лекарственных средств;
- Создать производство пероральных противоопухолевых лекарственных средств, соответствующего не только отечественным, но и международным стандартам надлежащей производственной практики (GMP);
- Создать современное промышленное производство лекарственных средств в форме глазных капель и растворов для инъекций по технологии blow-fill-seal.
- Увеличить экспортный потенциал и расширить возможности реализации данной продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках;
- Обеспечить гарантированное высокое качество и безопасность выпускаемых лекарственных средств;
- Увеличить производственные мощности;
- Улучшить общеэкономические показатели развития, как за счет увеличения поступления выручки от реализации продукции, так и за счет сокращения затрат на производство, обеспечивающегося повышением производительности труда;
- Удовлетворить потребности лечебных учреждений и населения Республики Беларусь в лекарственных средствах в полном объеме.

Кроме того, для получения сертификата GMP ЕС необходимо пройти длительную процедуру, которая начинается с проведения инспекции представителями уполномоченного органа европейского союза. Стоимость данной инспекции составляет – 19 500 евро за каждую фармацевтическую форму. Исходя из данных указанных выше стоимость инспекции всего предприятия составит порядка 136 500 евро.

Стоимость получения разрешения на ввоз с целью продажи лекарственного средства (генерика) – 7 800 евро за наименование. Учитывая обширную номенклатуру предприятия, допуск всего ассортимента на рынок ЕС составит более 2 300 000 евро.

Кроме того, в данном расчете не учтены за ввиду отсутствия доступа к точной информации:

- Соответствие производственных площадей требованиям GMP ЕС. Что может означать необходимость проведения повторной инспекции с повторной уплатой соответствующей пошлины.
- Стоимость модернизации всего производства в соответствии с требованиями GMP ЕС.
- Точное количество наименований и форм препаратов, на которые будет получаться разрешение для ввоза в страны ЕС.
- Степень вовлеченности субъектов ТПС в странах ЕС в процедуру получения сертификатов GMP ЕС и разрешения на ввоз ЛС, для реализации на фармацевтическом рынке ЕС.

Для исполнения п. 8 перечня мероприятий по повышению конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты» должно проработать следующие моменты:

1. Расширение номенклатуры производимых лекарственных средств с учетом передового научного опыта и современных технологий.
2. Интенсификация развития предприятия путем ввода в эксплуатацию современных производств, модернизации и укрепления материально-технической базы существующих производств.
3. Участие в международных специализированных выставках.
4. Поиск новых потенциальных покупателей продукции предприятия;
5. Размещение информации о предприятии и выпускаемой продукции на крупнейших B2B порталах, а также в социальных сетях Facebook, LinkedIn, Twitter и др. с целью поиска потенциальных партнеров в ближнем и дальнем зарубежье.
6. Подготовка рекламно-информационных материалов на английском, испанском и французском языках.
7. Увеличения объемов поставок в рамках контрактного производства, участие в совместных проектах по поставкам продукции в форме «in bulk».
8. Производство лекарственных средств по индивидуальным заказам покупателей продукции под их товарными знаками.
9. Проведение комплексных маркетинговых исследований зарубежных фармацевтических рынков Южной Америки, Африки, Азии с целью определения перспективных рынков для освоения и продвижения белорусской фармацевтической продукции.
10. Увеличение доли присутствия на недавно освоенных рынках.
11. Проведение переговоров с компаниями-дистрибьюторами о возможности поставок через данные компании в соседние с ними страны.

12. Рассылка в дипломатические ведомства Республики Беларусь за рубежом коммерческих предложений и рекламно-информационных материалов с целью оказания содействия в поиске дистрибьюторов лекарственных средств.

13. Совместно с дистрибьюторами разработать маркетинговые планы продвижения лекарственных средств на территории продаж.

14. Согласование с дистрибьютором маркетинговых мероприятий с целью увеличения эффективности продвижения продукции на зарубежных рынках.

15. Использование гибкой ценовой политики с предоставлением финансовых скидок для продвижения продукции предприятия.

16. Подготовка регистрационных досье в формате, соответствующем требованиям Уполномоченных органов зарубежных стран, в которых осуществляется процесс регистрации.

17. разработка графического дизайна экспортной упаковки для повышения привлекательности продукции, а также рекламно-информационных материалов, ориентированных на рынки дальнего зарубежья.

18. Для продвижения инновационной продукции предприятия на начальной стадии использовать гибкую ценовую политику с предоставлением финансовых скидок.

19. Рассмотреть возможность предоставления бесплатных образцов ЛС в определенном количестве с целью их распространения, при содействии контрагентов РУП «Белмедпрепараты» за рубежом, в учреждениях здравоохранения.

20. Участие через дилеров в тендерных закупках, проводимых министерствами здравоохранения на экспортных рынках.

Реализация вышеуказанных мероприятий позволит предприятию увеличить объемы поставок на внешние рынки в 2019 г. по сравнению с 2018 г. Более чем на 110%.

Касательно п.6 перечня мероприятий следует отметить, что в настоящее время происходит внедрение систем, оснащенных искусственным интеллектом, во внутреннюю систему предприятия. Внедрение данных систем имеет ряд плюсов. К ним относятся:

- Уменьшение времени реагирования на поступающие запросы;
- Разгрузка персонала, в частности менеджеров по продажам, юрисконсультов, экономистов, путем передачи ИИ простых заданий и ежедневных рутинных обязанностей.
- Более качественное выполнение простых заданий;
- Возможность оптимизировать штат сотрудников и уменьшить имеющуюся бюрократическую процедуру;

- Улучшить кадровый отбор кандидатов;
- Улучшить и ускорить взаимодействие между различными службами предприятия.

Вместе с тем, внедрение подобных систем имеет ряд трудностей:

- Внедрение данных систем неизбежно приведет к сокращению штата, что для таких предприятий как РУП «Белмедпрепараты» повлечет обязательное согласование с управляющим органом в лице Министерства здравоохранения Республики Беларусь.
- Внедрение данных систем довольно дорогостоящий и длительный процесс.
- Необходимость обязательного обучения сотрудников дополнительным навыкам для работы с подобными системами.

Данные плюсы и минусы нами были проанализированы на основе информации о внедрении подобных систем в Сбербанке.

Касательно п.7 перечня мероприятий, нами было отмечено, что в настоящее время на РУП «Белмедпрепараты» отсутствует обучение пользованию информационной системой, разработанной специалистами РУП «Белмедпрепараты» и используемой сотрудниками в своей ежедневной деятельности. Это приводит к тому, что новый сотрудник за время испытательного срока получает только поверхностные и общие знания данного ПО и навыки работы с ним. Что приводит к тому, что некоторые потенциально полезные и эффективные функции данного ПО остаются неизученными, что в свою очередь приводит к увеличению времени выполнения работником полученного от своего руководителя задания.

В данной главе мы рассмотрели существующие перспективы и проблемы повышения уровня конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты». Как мы видели во второй главе, РУП «Белмедпрепараты» обладает всеми условиями, необходимыми для повышения уровня конкурентоспособности предприятия, а также проводит планомерное улучшение данных условий.

Вместе с тем, нами было отмечено, что на данный момент самой существенной проблемой в повышении конкурентоспособности предприятия является его размер. Большие производственные площади и крупный штат приводят к тому, что скорость ответа на внешние вызовы, а также скорость взаимодействия различных служб предприятия значительно уменьшается. Данную проблему предприятие решает путем обучения сотрудников, а также регулярной проверке знаний в компетентной области. Кроме того, данную проблему может решить использование современных информационных систем всеми службами предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ показывает, что усилия белорусских субъектов хозяйствования в области повышения конкурентоспособности пока фрагментарны и в целом малоэффективны. Комплексные системы управления факторами конкурентоспособности предприятий пока не внедряются, а макроуровневые институты экономического регулирования сосредотачивают свое внимание скорее на вопросах общей финансовой политики, чем на проблемах развития производства в реальном секторе. Однако сугубо рыночные макрорегуляторы все чаще обнаруживают «провальные зоны» применительно к промышленному высокотехнологичному производству.

На наш взгляд это связано с тем, что конкурентоспособность отдельной продукции и предприятия в целом не рассматривается как система либо совокупность нескольких факторов. В связи с этим, на выходе у предприятия нет полной картины и эффективные действия в одном направлении могут либо незначительно улучшить другие, однако, скорее всего они останутся без изменения, либо могут вообще вызвать негативный эффект.

Это связано также с тем, что на территории государств, ранее входивших в состав СССР, до недавнего времени конкуренция и конкурентоспособность не изучались, что повлекло к отсутствию квалифицированных специалистов в данной отрасли после распада СССР. В связи с этим, предприятия Республики Беларусь должны были сами изучить и освоиться в новых реалиях. Что было довольно легко сделать молодым и частным предприятиям, в то время как более старые и крупные государственные предприятия более тяжело осваивали новые для них понятия.

Также стоит отметить сильное регулирование фармацевтической отрасли государством, это можно проследить не только в Республике Беларусь, но и в Российской Федерации, и других странах. Это связано со спецификой данной отрасли и прослеживается в следующих моментах:

- Соответствие производственных мощностей предприятия, действующим на территории того или иного государства требованиям надлежащих производственных практик;
- Регистрация лекарственных средств, которые будут продаваться в той или иной стране;
- Регулирование процедур продвижения лекарственных средств;
- Регулирование ценообразования на некоторые категории лекарственных средств.

Как мы видим из сведений, содержащихся в первой главе, конкуренция является повсеместным явлением, однако стоит учесть тот факт, что

конкурентоспособность в разных сферах может обладать своими особенностями. В связи с этим, рассматривая конкурентоспособность ЛС и предприятий, производящих данный тип продукции, невозможно применять к ним только общие факторы конкурентоспособности продукции. Вместе с тем отдельное рассмотрение каждого параметра, крайне затруднительно не имея доступа к подобной информации, либо же подпадающее под сведения, составляющие коммерческую тайну. В связи с этим были рассмотрены следующие параметры:

1. Состояние мирового фармацевтического рынка;
2. Состояние фармацевтического рынка Республики Беларусь;
3. Положение РУП «Белмедпрепараты» на фармацевтическом рынке;
4. Система контроля качества выпускаемой продукции;
5. Система ценообразования на выпускаемую продукцию;
6. Система снабжения РУП «Белмедпрепараты»;
7. Маркетинговая политика РУП «Белмедпрепараты».

Исходя из сведений, содержащихся в третьей главе мы сделали вывод, что РУП «Белмедпрепараты» проводит эффективную и непрерывную политику в области повышения конкурентоспособности собственной продукции.

Так РУП «Белмедпрепараты» обладает значительными производственными мощностями. Вместе с тем проводится модернизация имеющегося оборудования. Более того РУП «Белмедпрепараты» инициирует проведение аттестации имеющихся производств на соответствие требованиям GMP. Кроме того, проводится процедура по получению иностранных сертификатов качества. Также на предприятии действует система скидок для контрагентов, которые заработали положительную репутацию.

Кроме того, в третьей главе мы изучили имеющиеся преимущества РУП «Белмедпрепараты», а также некоторые проблемные моменты в повышении уровня конкурентоспособности продукции. Основным проблемным вопросом является размер предприятия. Ввиду своей величины скорость принятия решений и ответов на внешние вызовы снижается.

В будущем производство и реализация продукции РУП «Белмедпрепараты» будет осуществляться в условиях жесткой конкуренции, обусловленной продолжающейся научно-технологической революцией, основанной на технологическом рывке ведущих мировых фармацевтических компаний в первую очередь в области биотехнологий. При этом на внешних рынках РУП «Белмедпрепараты» сталкивается с барьерами, осложняющими экспорт, в частности: необходимость наличия международных сертификатов, мерами по защите интересов отечественных производителей, государственным регулированием предельных цен на лекарственные средства.

Рынок ЕАЭС является актуальным для РУП «Белмедпрепараты» в первую очередь из-за обозначенных государствами-членами Союза приоритетов развития интеграции, в том числе, по таким вопросам как расширение торгово-экономических связей с основными партнерами и новыми растущими рынками, создание безбарьерной среды, а также устранение изъятий и ограничений во взаимной торговле. Предполагается, что урегулирование позиций государств-членов Союза по вопросу определения взаимозаменяемости лекарственных препаратов позволит начать функционировать общему рынку лекарственных средств.

Основной целью стратегии развития экспортного потенциала РУП «Белмедпрепараты» в будущем должно стать закрепление имеющихся позиций на внешних рынках, увеличение сбыта продукции за счет максимального удовлетворения спроса потребителей и повышения конкурентоспособности продукции предприятия, расширение рынков сбыта за рубежом, расширения номенклатуры зарегистрированных лекарственных средств.

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод, что факторы конкурентоспособности РУП «Белмедпрепараты» довольно специфичны и для учета всех их при осуществлении хозяйственной деятельности необходим значительные усилия нескольких отделов предприятия при постоянном взаимодействии и координации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Характеристика источника	Источник
Один, два или три автора	1. М. Портер, Конкуренция – Издательский дом «Вильямс», Москва Санкт-Петербург, Киев, 2005 г. – 602 С.
	2. Лифиц И.М Теория и практика конкурентоспособности товаров и услуг 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 464 с.
	3. Воробьева Л.В. Теории конкуренции и современные факторы конкурентоспособности;
	4. В.И. Кокорев, В.А. Таран, В.А. Щегорцов Конкуренция: слагаемые факторы конкурентоспособности и успеха;
	5. В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология, Москва 2008;
Учебно-методические материалы	6. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: ИНФРА-М, 2009;
	7. Уткин, Э.И. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Издательство «Зерцало», 2009;
	8. Методы стимулирования сбыта: учеб. пособие / Рыбченко, С. А., Евстигнеева Т. В. – Ульяновск.: УлГТУ, 2007. – 184 с.
Автореферат диссертации	9. Фокина Е.В. Оценка конкурентоспособности как инструмент стратегического управления промышленным предприятием: автореф. дис. ... кан. экон. Наук – Ростов-на-Дону, 2012;
Диссертация	10. Пехтерев, Владимир Владимирович. Эндогенные и экзогенные факторы конкурентоспособности субъектов рынка: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Пехтерев Владимир Владимирович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова] - Москва, 2010;
Законы и законодательные материалы	11. Указ Президента республики Беларусь № 258 от 25 июля 2017 г. «О холдинге по производству фармацевтической продукции», [Электронный ресурс]

	– Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	12.Указ Президента Республики Беларусь от 28.02.2017 №46 «О государственных закупках медицинских изделий, лекарственных средств и лечебного питания» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	13.Указ Президента Республики Беларусь от 11.08.2005 №366 «О формировании цен на лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинскую технику» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	14.Указ Президента Республики Беларусь от 01.09.2010 №450 «О лицензировании отдельных видов деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	15.Закон Республики Беларусь от 13.07.2012 №419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	16.Закон Республики Беларусь «О лекарственных средствах» от 20 июля 2006 г. № 161-3, [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	17.Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» 2020-ХІІ от 9.12.1992 г., [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	18.Закон Республики Беларусь «О рекламе» №225-3 от 10.05.2007 г., [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	19.Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01.04.2015 № 254 «О государственной регистрации (подтверждении государственной регистрации) лекарственных средств и фармацевтических субстанций и внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 2 сентября 2008 г. № 1269»
	20.Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. №229 «О совершенствовании отношений в области закупок

	товаров (работ, услуг) за счет собственных средств»
	21.Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 08.05.2009 №52 «О требованиях к документам на лекарственные средства, фармацевтические субстанции, заявляемые на государственную регистрацию (перерегистрацию), и документам, представляемым для внесения изменений в регистрационное досье на лекарственное средство (фармацевтическую субстанцию), ранее зарегистрированное в Республике Беларусь, и о признании утратившим силу постановления Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 21 ноября 2008 г. № 199»
	22.Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 23.07.2013 №63 «О некоторых мерах по реализации статей 15 и 15 ¹ Закона Республики Беларусь от 10 мая 2007 года «О рекламе» и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства здравоохранения Республики Беларусь»
	23.Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 17.04.2013 №31 «О некоторых вопросах государственных закупок медицинской техники, изделий медицинского назначения, лекарственных средств и лечебного питания» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
	24.Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 17.04.2015 №44 «Об утверждении Инструкции о порядке и условиях информирования медицинских и фармацевтических работников о лекарственных средствах, включенных в Государственный реестр лекарственных средств Республики Беларусь, представителями производителей лекарственных средств»
	25.Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 16.11.2010 №145 «Об утверждении Инструкции о порядке проведения оценки и (или) экспертизы соответствия возможностей

		соискателя специального разрешения (лицензии) (лицензиата) лицензионным требованиям и условиям, установленным для лицензируемого вида деятельности, а также для работ и (или) услуг, составляющих соответствующий лицензируемый вид деятельности, указанных соискателем специального разрешения (лицензии) в заявлении о выдаче специального разрешения (лицензии) (осуществляемых лицензиатом)» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
		26.Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 23.04.2015 № 55 «О некоторых мерах по реализации постановления Совета Министров Республики Беларусь от 1 апреля 2015 г. № 254» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
		27.Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 07.09.2012 №137 «Об установлении предельных максимальных отпускных цен на лекарственные средства, производимые организациями Республики Беларусь» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
		28.Приказ Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 17.06.2015 № 656 «О некоторых вопросах централизованных закупок лекарственных средств и лечебного питания» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
		29.Постановление Коллегии Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 22.11.2013 № 18.4 «О взаимодействии организаторов и заказчиков при осуществлении процедур государственной закупки» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – КонсультантПлюс;
Статья	из	30.Давыдов И.О. Теоретическое исследование процесса функционирования системы управления конкурентоспособностью продукции // Российское предпринимательство. — 2008. — № 8 Вып. 1 (116). — С. 71-74.
журнала		31.Малхасьян Л.С. Количественная оценка

	<p>конкурентоспособности продукции // Российское предпринимательство. — 2011. — № 11 Вып. 2 (196). — С. 184-188.</p>
	<p>32. Журнал "Фармацевт Практик" [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://fp.com.ua/articles/myrovoj-farmatsevticheskyj-rynok-korabl-nabyraet-hod/</p>
Ресурсы удаленного доступа	<p>33. Н. С. Завиваев, Е. А. Шамин Определение оценки конкурентоспособности в сфере инфокоммуникационных услуг // Вестник НГИЭИ – 2013. – №. 2 / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-otsenki-konkurentosposobnosti-v-sfere-infokommunikatsionnyh-uslug</p>
	<p>34. Волков, Д.В. Оценка конкурентоспособности предприятия: теоретико-методологические подходы / Д.В. Волков // Вести высших учебных заведений Черноземья. – 2010. – №1(19). – С.96–100. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://legacy.stu.lipetsk.ru/files/materials/3718/2010_1_02_0.pdf</p>
	<p>35. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-organizacii.html</p>
	<p>36. Уве Штер, Мировой фармацевтический рынок в 2016 году: «в бурных водах» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.pharm.reviews/analitika/item/2325-mirovoj-farmatsevticheskij-rynok-v-2016-godu-v-burnykh-vodakh;</p>
	<p>37. Параметры конкурентоспособности товаров [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://znaytovar.ru/s/Parametry_konkurentosposobnost.html;</p>
	<p>38. Новые препараты, выпускаемые РУП «Белмедпрепараты», belmedpreparaty.com – 2017 / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://belmedpreparaty.com/news/newproduct.php;</p>
	<p>39. Медицинское товароведение [Электронный ресурс] –</p>

	Режим доступа. – URL: znaytovar.ru/tema60.html ;
	40.Total Unaudited and Audited Global Pharmaceutical Market by Region 2014 - 2019. - IMS Health, 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.imshealth.com/deployedfiles/imshealth/Global/Content/Corporate/Press%20Room/Top_line_data/2014/World%20figures%20by%20Region%202015-2019.pdf ;
	41.World Health Organization [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.who.int/trade/glossary/story073/en/
	42.Pharmaceutical Drugs Global Market Report 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.prnewswire.com/news-releases/pharmaceutical-drugs-global-market-report-2018-300616666.html
	43.Global Oncology Trends 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.iqvia.com/institute/reports/global-oncology-trends-2018
	44.Сайт apteka.ua [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.apteka.ua/article/438753
	45.Тенденции фармацевтического рынка России 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/life-sciences-health-care/russian/russian-pharmaceutical-market-trends-2018.pdf
	46. Данные АБД IMSHealth [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.iqvia.com/
Коллектив авторов	47.Национальный статистический комитет Республики Беларусь Статистический ежегодник 2018, Минск 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8024/
	48.Национальный статистический комитет Республики Беларусь Статистический ежегодник 2018, Минск 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:

	<p>http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10865/;</p>
	<p>49.Сборник Лекарственные средства отечественных фармпроизводителей – гарантированное белорусское качество, Минск 2016 / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://minfarm.by/ЛС%20отечественных%20производителей%202016.pdf</p>
	<p>50.Юридическая фирма REVERA. Обзор правового регулирования фармацевтического бизнеса в Республике Беларусь. 2016</p>
	<p>51.EvaluatePharma, 2017, WorldPreview 2017 outlookto 2022</p>
Электронный ресурс	<p>52.Сайт РУП «Белмедпрепараты» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://belmedpreparaty.com/</p>
	<p>53.Сайт ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://borimed.com/</p>
	<p>54.Сайт РУП «Центр экспертиз и испытаний в здравоохранении» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.rceth.by/</p>
Прочее:	<p>55.Локальные нормативные акты РУП «Белмедпрепараты»;</p>
	<p>56.Локальные нормативные акты РУП «Управляющая компания холдинга «Белфармпром»;</p>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

«Таблица: Рейтинг отечественных производителей на фармрынке Беларуси (в стоимостном выражении)»

Рейтинг			Производитель	Сумма Опт. Продаж в USD		
10мес 2018	2017	2016		10мес2018		
			Общий рынок:	770 611 266	Изм. доли +/-	Доля
			в том числе БЕЛАРУСЬ:	310 175 005	-0,46%	40,3%
1	1	1	БЕЛМЕДПРЕПАРАТЫ РУП	74 812 484	-0,16%	24,1%
2	2	2	БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МЕДПРЕПАРАТОВ	55 406 980	0,00%	17,9%
3	3	3	ЛЕКФАРМ СООО	37 860 753	-1,33%	12,2%
4	4	4	ФАРМЛЭНД СП ООО	24 473 744	-0,04%	7,9%
5	5	5	ФАРМТЕХНОЛОГИЯ ООО	20 007 443	-0,29%	6,5%
6	10	9	НАТИВИТА СООО	16 774 861	2,43%	5,4%
7	6	6	МИНСКИНТЕРКАПС ПРУП	16 432 588	-0,11%	5,3%
8	7	7	НЕСВИЖСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКИХ ПРЕПАРАТОВ	12 497 218	-0,11%	4,0%
9	11	10	АКАДЕМФАРМ	10 256 358	0,54%	3,3%
10	8	8	РУБИКОН ООО	10 133 892	0,07%	3,3%
11	9	11	ТРАЙПЛФАРМ СООО	7 832 688	-0,65%	2,5%
12	12	12	ЭКЗОН БГП	4 188 188	-0,31%	1,4%
13	15	22	РЕБ-ФАРМА ИПТУП	3 105 135	0,41%	1,0%
14	14	14	МЕД-ИНТЕРПЛАСТ	2 501 182	-0,13%	0,8%
15	13	13	ДИАЛЕК РУП	1 791 653	-0,43%	0,6%
16	21	33	АМАНТИСМЕД	1 626 731	0,30%	0,5%
17	19	20	БЕЛАСЕПТИКА ЗАО	1 548 689	0,04%	0,5%
18	17	15	ИБОХ НАН БЕЛАРУСИ	1 437 860	0,01%	0,5%
19	18	16	БИОТЕСТ НПК	1 253 928	-0,05%	0,4%
20	35	40	БЕЛАЛЕК ООО	1 010 880	0,31%	0,3%
21	20	17	ПАДИС С ООО	755 069	-0,06%	0,2%
22	22	26	БИОТЕРРА ООО	714 398	0,04%	0,2%
23	23	23	НИКА ФАРМАЦЕВТИКА ООО	683 917	0,03%	0,2%
24	25	21	МАЛКУТ НП ЗАО	529 931	-0,01%	0,2%
25	26	24	КАЛИНА ООО	490 246	0,01%	0,2%
26	16	19	ФАРМАТЕХ ЗАО	360 349	-0,44%	0,1%
27	27	25	ИНКРАСЛАВ ИП	360 273	0,00%	0,1%
28	28	27	АМАТЕГ ОДО	289 565	0,00%	0,1%
29	24	18	МЕДИЦИНСКАЯ РЕСУРСНАЯ КОМПАНИЯ УП	234 999	-0,11%	0,1%
30	32	35	ГИАЛСИН ТЕХНОЛОДЖИ ООО	124 400	0,02%	0,0%
31	29	34	ВИТРО ЛАЙФ ООО	121 039	0,00%	0,0%

Рейтинг			Производитель	Сумма Опг. Продаж в USD		
10мес 2018	2017	2016		10мес2018		
32	30	28	КЛУБ ФАРМ-ЭКО ООО	101 667	0,00%	0,0%
33	31	29	БОБРУЙСКОЕ РУП ГИДРОЛИЗНЫЙ ЗАВОД	90 772	0,00%	0,0%
34	36		ФОРТИВА МЕД ООО	78 276	0,01%	0,0%
35			ЛАМИРА-ФАРМАКАР ООО	75 968	0,02%	0,0%
36	33	32	ЛЕЧПРИРОДА	59 504	0,00%	0,0%
37	34	31	РАДМЕДТЕХ	55 282	0,00%	0,0%
38	37	30	УНИТЕХПРОМ БГУ УП	29 142	0,00%	0,0%
39	38	38	КСУП СОВХОЗ БОЛЬШОЕ МОЖЕЙКОВО	15 556	0,00%	0,0%
40	40	46	РНПЦ ГЕМАТОЛОГИИ И ТРАНСФУЗИОЛОГИИ	11 984	0,00%	0,0%
41	41	41	РИМША В.М.	9 379	0,00%	0,0%
42	39	37	АКОНИТФАРМА СООО	9 126	-0,01%	0,0%
43	42		БЕЛТЕЯ ООО	7 169	0,00%	0,0%
44	43	44	ИФОХНАН БЕЛАРУСИ	4 413	0,00%	0,0%
45	45	45	МИКОНИК ТЕХНОЛОДЖИС СООО	2 362	0,00%	0,0%
46			ИНТЕГРАФАРМ	2 271	0,00%	0,0%
47	44	43	СМАКОВИТА СОДО	1 888	0,00%	0,0%
48	49	42	СТОЛЯРОВА Е.С.	777	0,00%	0,0%
49			БИОЗДРАВИТ	679	0,00%	0,0%
50	47		НОВАМЕДИКА	678	0,00%	0,0%
51		47	ПЕРСПЕКТИВА И К	520	0,00%	0,0%
52	50	52	КРИОН ОАО	104	0,00%	0,0%
53	46	48	МАЛЬШЕВА И.В. ИП	45	0,00%	0,0%
54	51	53	АВД ПРОДАКШЕН	3	0,00%	0,0%
		36	ГОМЕЛЬСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД ОАО	0	0,00%	0,0%
	48	39	ОРХИДЕЯ УЧПКП	0	0,00%	0,0%
		49	ЛИГУР УП	0	0,00%	0,0%
		50	БЕЛВИТУНИФАРМ ГП	0	0,00%	0,0%
		51	РЕМЕДИ ЧП	0	0,00%	0,0%

Приложение Б

«Таблица: ТОП-50 компаний-производителей от общего объема потребления фармрынком Беларуси (в стоимостном выражении)»

Рейтинг			Производитель	Страна производства	10мес2018		
10мес 2018	2017	2016			Сумма Опт. Продаж в USD	Доля	Изм. доли
				Общий рынок:	770 611 266		
				ТОП-50	602 014 328	78,1%	1,5%
1	1	1	БЕЛМЕДПРЕПАРАТЫ РУП	БЕЛАРУСЬ	74 812 484	9,7%	-0,2%
2	2	2	БОРИСОВСКИЙ ЗМП	БЕЛАРУСЬ	55 406 980	7,2%	-0,1%
3	3	3	ЛЕКФАРМ СООО	БЕЛАРУСЬ	37 860 753	4,9%	-0,6%
4	4	4	ФАРМЛЭНД СП ООО	БЕЛАРУСЬ	24 473 744	3,2%	-0,1%
5	7	8	САНДОЗ	АВСТРИЯ	20 526 408	2,7%	0,4%
6	5	5	ФАРМТЕХНОЛОГИЯ ООО	БЕЛАРУСЬ	20 007 443	2,6%	-0,1%
7	6	6	ГЕДЕОН РИХТЕР	ВЕНГРИЯ	18 464 065	2,4%	-0,1%
8	9	10	БЕРЛИН-ХЕМИ/МЕНАРИНИ	ГЕРМАНИЯ	17 287 155	2,2%	0,1%
9	21	24	НАТИВИТА СООО	БЕЛАРУСЬ	16 774 861	2,2%	1,0%
10	8	9	МИНСКИНТЕРКАПС ПРУП	БЕЛАРУСЬ	16 432 588	2,1%	-0,1%
11	10	7	САНОФИ	ФРАНЦИЯ	16 306 460	2,1%	0,1%
12	13	14	КРКА	СЛОВЕНИЯ	15 088 720	2,0%	0,3%
13	11	11	ТАКЕДА	ЯПОНИЯ	12 970 863	1,7%	0,0%
14	17	16	ГЛАКСОСМИТКЛЯЙН ФАРМ. С.А.	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	12 717 203	1,7%	0,3%
15	12	13	НЕСВИЖСКИЙ ЗМП	БЕЛАРУСЬ	12 497 218	1,6%	-0,1%
16	14	12	АСТЕЛЛАС ФАРМА ИНК	НИДЕРЛАНДЫ	11 908 331	1,5%	0,0%
17	20	20	ОЛАЙНФАРМ АО	ЛАТВИЯ	11 071 252	1,4%	0,2%
18	16	15	БАЙЕР КОНСЬЮМЕР КЭР	ГЕРМАНИЯ	11 021 076	1,4%	0,0%
19	15	18	НОВАРТИС ФАРМА АГ	ШВЕЙЦАРИЯ	10 649 139	1,4%	-0,2%
20	32	32	ОКТАФАРМА АГ	АВСТРИЯ	10 373 889	1,3%	0,5%
21	24	25	АКАДЕМФАРМ	БЕЛАРУСЬ	10 256 358	1,3%	0,2%
22	18	21	РУБИКОН ООО	БЕЛАРУСЬ	10 133 892	1,3%	0,0%
23	28	30	БАЙЕР ХЕЛСКЕР ФАРМА	ИТАЛИЯ	9 472 714	1,2%	0,3%
24	22	17	Ф.ХОФФМАНН-ЛЯ РОШ ЛТД	ШВЕЙЦАРИЯ	9 095 582	1,2%	0,0%
25	23	19	ЭГИС	ВЕНГРИЯ	8 790 074	1,1%	0,0%
26	19	27	ТРАЙПЛФАРМ СООО	БЕЛАРУСЬ	7 832 688	1,0%	-0,3%
27	27	26	БИОНОРИКА СЕ	ГЕРМАНИЯ	7 117 214	0,9%	0,0%
28	26	23	ЭББОТТ ЛЭБОРАТОРИЗ	США	7 108 790	0,9%	-0,1%
29	29	31	ГЛАКСОСМИТКЛЯЙН КОНСЬЮМЕР ХЕЛСКЕР	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	6 871 654	0,9%	0,0%
30	25	29	ФАРМАКАР ПЛС	ПАЛЕСТИНА	6 837 774	0,9%	-0,1%
31	30	28	К.О.РОМФАРМ КОМПАНИ С.Р.Л.	РУМЫНИЯ	6 707 083	0,9%	0,0%

Рейтинг			Производитель	Страна производства	10мес2018		
10мес 2018	2017	2016			Сумма Опт. Продаж в USD	Доля	Изм. доли
32	34	33	СЕРВЬЕ	ФРАНЦИЯ	6 685 603	0,9%	0,1%
33	31	38	Д-Р РЕДДИ С	ИНДИЯ	6 528 319	0,8%	0,0%
34	33	22	ПФАЙЗЕР	США	5 899 568	0,8%	0,0%
35	35	35	МЕДАНА ФАРМА С.А.	ПОЛЬША	5 605 510	0,7%	0,0%
36	43	162	ПЕТРОВАКС	РОССИЯ	5 516 722	0,7%	0,2%
37	38	44	АСПЕН ФАРМА ТРЕЙДИНГ ЛИМИТЕД	ИРЛАНДИЯ	5 256 306	0,7%	0,0%
38	39	34	БЕРИНГЕР ИНГЕЛЬХАЙМ	GERMANY	5 068 922	0,7%	0,0%
39	44	42	ГАЛИЧФАРМ	УКРАИНА	4 474 624	0,6%	0,1%
40	36	36	ФРЕЗЕНИУС АГ	GERMANY	4 225 831	0,5%	-0,1%
41	37	37	ЭКЗОН БГП	БЕЛАРУСЬ	4 188 188	0,5%	-0,1%
42	42	40	ПОЛЬФАРМА ФАРМ. ЗАВОД С.А.	ПОЛЬША	4 085 446	0,5%	0,0%
43	46	54	НОБЕЛЬ ИЛАЧ САНАИ И ТИДЖАРЕТ А.Ш.	ТУРЦИЯ	4 027 746	0,5%	0,0%
44	47	47	ГРИНДЕКС	ЛАТВИЯ	3 682 736	0,5%	0,0%
45	59	56	ФАРМАК	УКРАИНА	3 642 461	0,5%	0,1%
46	50	46	ТЕВА ФАРМАСЬЮТИКАЛ ИНДАСТРИЗ ЛТД	ИЗРАИЛЬ	3 387 541	0,4%	0,0%
47	41	39	АЦИНО ФАРМА АГ	ШВЕЙЦАРИЯ	3 330 177	0,4%	-0,2%
48	45	50	ЭББВИ	США	3 275 874	0,4%	-0,1%
49	51	48	КИЕВМЕДПРЕПАРАТ	УКРАИНА	3 153 165	0,4%	0,0%
50	76	138	РЕБ-ФАРМА ИПТУП	БЕЛАРУСЬ	3 105 135	0,4%	0,2%

Приложение В

«Таблица: Рейтинг потребления фармрынком Беларуси ЛС по АТХ группам 1-го уровня (в стоимостном выражении)»

Рейтинг			АТС1_ВНО	Сумма Опт. Продаж в USD		
10мес. 2018	2017	2016		10мес. 2018	Доля	Изм. доли
Общий рынок:			770 611 266			
1	1	1	С - СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ СИСТЕМА	115 472 028	15,0%	0,03%
2	2	2	А - ПИЩЕВАРИТЕЛЬНЫЙ ТРАКТ И ОБМЕН ВЕЩЕСТВ	110 812 468	14,4%	-0,08%
3	3	3	J - ПРОТИВОМИКРОБНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	94 615 251	12,3%	-0,28%
4	4	4	N - НЕРВНАЯ СИСТЕМА	82 516 036	10,7%	-0,45%
5	5	5	R - РЕСПИРАТОРНАЯ СИСТЕМА	69 636 190	9,0%	-0,45%
6	6	6	L - ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ ПРЕПАРАТЫ И ИММУНОМОДУЛЯТОРЫ	66 460 677	8,6%	1,32%
7	8	8	M - КОСТНО-МЫШЕЧНАЯ СИСТЕМА	53 314 392	6,9%	0,11%
8	7	7	B - ПРЕПАРАТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРОВЕТВОРЕНИЕ И КРОВЬ	52 602 623	6,8%	-0,03%
9	9	9	G - МОЧЕПОЛОВАЯ СИСТЕМА И ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ	34 748 410	4,5%	-0,08%
10	10	10	D - ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОЖИ	31 317 712	4,1%	0,08%
11	11	12	~Прочие	22 039 968	2,9%	0,05%
12	12	11	S - ОРГАНЫ ЧУВСТВ	19 762 771	2,6%	-0,14%
13	13	13	H - ГОРМОНАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ)	7 516 915	1,0%	0,02%
14	14	14	V - ПРОЧИЕ ПРЕПАРАТЫ	5 630 738	0,7%	-0,06%
15	15	15	P - ПРОТИВОПАРАЗИТАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИНСЕКТИЦИДЫ И РЕПЕЛЛЕНТЫ	4 165 086	0,5%	-0,04%

Приложение Г

«Таблица: Рейтинг потребления фармрынком Беларуси ЛС (ТОП-50) по Торговым Маркам в стоимостном выражении»

Рейтинг			Торговая марка	МНН	Сумма Опг. Продаж в USD		
10мес 2018	2017	2016			10мес.2018	Доля	Изм. доли
				Общий рынок:	770 611 266		
				ТОП-50	156 048 833	20,25%	
1	3	12	Т-МАБ	ТРАСТУЗУМАБ	8 079 253	1,05%	0,22%
2	1	1	НАТРИЯ ХЛОРИД	НАТРИЯ ХЛОРИД	7 418 346	0,96%	-0,02%
3	10	54	ЛИНЕЗОЛИД	ЛИНЕЗОЛИД	6 718 958	0,87%	0,40%
4	8	575	ГРИППОЛ ПЛЮС	ВАКЦИНА ДЛЯ ПРОФИЛАКТИКИ ГРИППА [ИНАКТИВИРОВАННАЯ]	5 237 572	0,68%	0,15%
5	261	10	Р-МАБ	РИТУКСИМАБ	4 978 237	0,65%	0,56%
6	25	21	ОКТАНАТ	ФАКТОР СВЕРТЫВАНИЯ КРОВИ VIII	4 774 371	0,62%	0,29%
7	7	18	ПРОТАМИН- ИНСУЛИН ЧС	ИНСУЛИН-ИЗОФАН [ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ГЕННО- ИНЖЕНЕРНЫЙ]	4 610 001	0,60%	0,05%
8	13	3	АДВАГРАФ	ТАКРОЛИМУС	4 600 026	0,60%	0,17%
9	6	8	МЕТФОРМИН	МЕТФОРМИН	4 560 060	0,59%	0,03%
10	4	9	ГЛИКЛАЗИД МВ	ГЛИКЛАЗИД	4 471 170	0,58%	-0,03%
11	5	4	ЛИЗИНОПРИЛ	ЛИЗИНОПРИЛ	4 266 437	0,55%	-0,04%
12	50	99	КСАРЕЛТО	РИВАРОКСАБАН	3 784 059	0,49%	0,25%
13	12	16	ЦЕРЕПРО	ХОЛИНА АЛЬФОСЦЕРАТ	3 579 025	0,46%	0,03%
14	11	17	ЛОЗАРТАН	ЛОЗАРТАН	3 508 656	0,46%	0,01%
15	14	24	АТОРВАСТАТИН	АТОРВАСТАТИН	3 353 566	0,44%	0,02%
16	2	2	МОКСОНИДИН-ЛФ	МОКСОНИДИН	3 157 938	0,41%	-0,48%
17	9	5	АКТОВЕГИН	~	3 142 219	0,41%	-0,07%
18	218		ЛЕНАЛИДОМИД	ЛЕНАЛИДОМИД	3 104 569	0,40%	0,30%
19	27	43	МОНОИНСУЛИН ЧР	ИНСУЛИН РАСТВОРИМЫЙ [ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ГЕННО- ИНЖЕНЕРНЫЙ]	2 859 322	0,37%	0,04%
20	31	36	АУГМЕНТИН	АМОКСИЦИЛЛИН+КЛАВУЛАНОВА Я КИСЛОТА	2 803 125	0,36%	0,04%
21	21	27	ОМЕПРАЗОЛ	ОМЕПРАЗОЛ	2 802 878	0,36%	0,02%
22	15	47	ФРАКСИПАРИН	НАДРОПАРИН КАЛЬЦИЯ	2 723 430	0,35%	-0,06%
23	20	13	СЕРЕТИД	САЛМЕТЕРОЛ+ФЛУТИКАЗОН	2 640 486	0,34%	-0,01%

Рейтинг			Торговая марка	МНН	Сумма Опг. Продаж в USD		
10мес 2018	2017	2016			10мес.2018	Доля	Изм. доли
24	17	14	МУКОСАТ- БЕЛМЕД	ХОНДРОИТИНА СУЛЬФАТ	2 634 491	0,34%	-0,05%
25	19	22	АМОКСИЦИЛЛИН	АМОКСИЦИЛЛИН	2 617 207	0,34%	-0,03%
26	18	15	ЭМОКСИПИН- БЕЛМЕД	МЕТИЛЭТИЛПИРИДИНОЛ	2 602 868	0,34%	-0,05%
27	24	30	ФЛУКОНАЗОЛ	ФЛУКОНАЗОЛ	2 523 237	0,33%	-0,01%
28	16	11	ЭНАЛАПРИЛ	ЭНАЛАПРИЛ	2 495 639	0,32%	-0,07%
29	22	20	РАМИЛОНГ	РАМИПРИЛ	2 474 911	0,32%	-0,02%
30	29	69	МЕРОПЕНЕМ-ТФ	МЕРОПЕНЕМ	2 462 763	0,32%	-0,01%
31	36	57	ФЕНИБУТ	ГАММА-АМИНО-БЕТА- ФЕНИЛМАСЛЯНОЙ КИСЛОТЫ ГИДРОХЛОРИД	2 440 646	0,32%	0,04%
32	32	37	ГРОПРИНОСИН	ИНОЗИН ПРАНОБЕКС	2 319 208	0,30%	-0,02%
33	38	26	ТИОТРИАЗОЛИН	ТИОТРИАЗОЛИН	2 307 943	0,30%	0,02%
34	33	34	КСИЛИН	КСИЛОМЕТАЗОЛИН	2 230 823	0,29%	-0,03%
35	49	52	ЭТАЦИЗИН	ДИЭТИЛАМИНОПРОПИОНИЛЭТОК СИКАРБОНИЛАМИНОФЕНОТИАЗИ Н	2 179 721	0,28%	0,04%
36	26	150	ТЕРАФЛЮ	ПАРАЦЕТАМОЛ+ФЕНИЛЭФРИН+ФЕ НИРАМИН+АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА	2 127 765	0,28%	-0,06%
37	34	19	ЗОЛЕДРОНОВАЯ КИСЛОТА	ЗОЛЕДРОНОВАЯ КИСЛОТА	2 102 975	0,27%	-0,02%
38	23	28	АРПЕТОЛ (АРПЕФЛЮ)	МЕТИЛФЕНИЛТИОМЕТИЛ- ДИМЕТИЛАМИНОМЕТИЛ- ГИДРОКСИБРОМИНДОЛ КАРБОНОВОЙ КИСЛОТЫ ЭТИЛОВЫЙ ЭФИР	2 060 440	0,27%	-0,08%
39	41	42	НАФАЗОЛИН	НАФАЗОЛИН	2 044 031	0,27%	0,01%
40	42	55	МИЛДРОНАТ	МЕЛЬДОНИЙ (ТРИМЕТИЛГИДРАЗИНИЯ ПРОПИОНАТ)	2 038 839	0,26%	0,01%
41	56	70	ЭКЗОДЕРИЛ	НАФТИФИН	2 020 473	0,26%	0,03%
42	48	40	КАНЕФРОН Н	~	1 991 929	0,26%	0,01%
43	144	120	АВАСТИН	БЕВАЦИЗУМАБ	1 967 450	0,26%	0,12%
44	65	44	ТЕМОБЕЛ	ТЕМОЗОЛОМИД	1 940 678	0,25%	0,03%

Рейтинг			Торговая марка	МНН	Сумма Опг. Продаж в USD		
10мес 2018	2017	2016			10мес.2018	Доля	Изм. доли
45	30	25	ЦИТРАМОН- БОРИМЕД	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА + КОФЕИН + ПАРАЦЕТАМОЛ	1 922 055	0,25%	-0,08%
46	39	39	КАПТОПРИЛ	КАПТОПРИЛ	1 921 147	0,25%	-0,02%
47	67	78	ФЕНКАРОЛ	ХИФЕНАДИН	1 879 671	0,24%	0,03%
48	64	82	ДЕТРАЛЕКС	ДИОСМИН+ГЕСПЕРИДИН	1 876 685	0,24%	0,02%
49	136	295	ТАСИГНА	НИЛОТИНИБ	1 848 686	0,24%	0,10%
50	46	38	ЭССЕНЦИАЛЕ ФОРТЕ Н	ФОСФОЛИПИДЫ	1 842 850	0,24%	-0,01%

Приложение Д

«Таблица: Рейтинг потребления фармрынком Беларуси ЛС (ТОП-50) по Торговым Маркам в натуральном выражении»

Рейтинг			Торговая марка	МНН	Сумма Базовых ед.		
10мес 2018	2017	2016			10мес.2018	Доля	Изм. доли
				Общий рынок:	4 903 276 204		
				ТОП-50	2 057 317 148	41,96%	
1	1	4	АСПИКАРД	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА	118 398 314	2,41%	0,03%
2	3	3	ЛИЗИНОПРИЛ	ЛИЗИНОПРИЛ	109 459 562	2,23%	0,01%
3	5	5	ОМЕПРАЗОЛ	ОМЕПРАЗОЛ	105 635 233	2,15%	0,07%
4	2	1	АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА	АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА	95 445 774	1,95%	-0,40%
5	6	6	МЕТФОРМИН	МЕТФОРМИН	92 742 943	1,89%	0,14%
6	4	2	ЭНАЛАПРИЛ	ЭНАЛАПРИЛ	90 275 847	1,84%	-0,24%
7	14	7	УГОЛЬ АКТИВИРОВАННЫЙ-УБФ	АКТИВИРОВАННЫЙ УГОЛЬ	66 829 599	1,36%	0,28%
8	9	13	МЕТОПРОЛОЛ	МЕТОПРОЛОЛ	65 433 559	1,33%	0,12%
9	8	12	ПАНКРЕАТИН-БЕЛМЕД	ПАНКРЕАТИН	64 855 377	1,32%	0,04%
10	7	8	ЦИТРАМОН-БОРИМЕД	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА + КОФЕИН + ПАРАЦЕТАМОЛ	62 609 080	1,28%	-0,05%
11	11	11	НАТРИЯ ХЛОРИД	НАТРИЯ ХЛОРИД	58 445 824	1,19%	0,01%
12	10	9	КАПТОПРИЛ	КАПТОПРИЛ	57 423 089	1,17%	-0,04%
13	15	18	БИСОПРОЛОЛ	БИСОПРОЛОЛ	54 927 669	1,12%	0,06%
14	12	10	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА	53 015 649	1,08%	-0,05%
15	13	15	ВАЛЕРИАНА-БЕЛМЕД	ВАЛЕРИАНЫ КОРНЕВИЩА С КОРНЯМИ	52 454 578	1,07%	-0,02%
16	16	14	АНАЛЬГИН	МЕТАМИЗОЛ НАТРИЯ	47 501 803	0,97%	-0,08%
17	18	17	ЭССЕНЦИКАПС	ФОСФОЛИПИДЫ	43 859 135	0,89%	0,02%
18	19	20	АМЛОДИПИН	АМЛОДИПИН	42 568 738	0,87%	0,02%
19	17	16	ВАЛЕРИАНЫ ЭКСТРАКТ	ВАЛЕРИАНЫ КОРНЕВИЩА С КОРНЯМИ	38 757 018	0,79%	-0,11%
20	24	27	ЛОЗАРТАН	ЛОЗАРТАН	36 558 000	0,75%	0,07%
21	21	19	ГРОМЕЦИН	ГЛИЦИН	36 233 782	0,74%	-0,02%
22	20	21	ФОЛИЕВАЯ КИСЛОТА	ФОЛИЕВАЯ КИСЛОТА	35 615 688	0,73%	-0,04%

Рейтинг			Торговая марка	МНН	Сумма Базовых ед.		
10мес 2018	2017	2016			10мес.2018	Доля	Изм. доли
23	22	22	ЭУТИРОКС	ЛЕВОТИРОКСИН НАТРИЯ	34 997 186	0,71%	0,01%
24	26	29	АТОРВАСТАТИН	АТОРВАСТАТИН	34 919 176	0,71%	0,07%
25	48	23	КАРДИОМАГНИЛ	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА + МАГНИЯ ГИДРОКСИД	29 897 254	0,61%	0,26%
26	27	26	ИНДАПАФОН	ИНДАПАМИД	29 766 083	0,61%	-0,01%
27	25	28	ПАРАЦЕТАМОЛ	ПАРАЦЕТАМОЛ	29 738 843	0,61%	-0,05%
28	33	25	АСПАРКАМ	КАЛИЯ И МАГНИЯ АСПАРАГИНАТ	26 543 111	0,54%	0,10%
29	30	31	ГЛИКЛАЗИД МВ	ГЛИКЛАЗИД	26 430 530	0,54%	0,02%
30	28	24	АМБРОКСОЛ	АМБРОКСОЛ	26 387 550	0,54%	-0,07%
31	29	30	ПАРАСКОФЕН	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА + КОФЕИН + ПАРАЦЕТАМОЛ	24 299 193	0,50%	-0,03%
32	39	36	ЛОПЕРАМИДА ГИДРОХЛОРИД	ЛОПЕРАМИД	22 704 271	0,46%	0,05%
33	31	34	АМОКСИЦИЛЛИН	АМОКСИЦИЛЛИН	22 547 119	0,46%	-0,02%
34	38	57	ИБУПРОФЕН	ИБУПРОФЕН	21 235 214	0,43%	0,02%
35	34	37	ВАЛИДОЛ	МЕНТОЛА РАСТВОР В МЕНТИЛ ИЗОВАЛЕРАТЕ	20 621 227	0,42%	-0,02%
36	43	47	МОЛСИДОМИН-ЛФ	МОЛСИДОМИН	20 589 496	0,42%	0,02%
37	42	41	КАРБАМАЗЕПИН	КАРБАМАЗЕПИН	20 376 212	0,42%	0,01%
38	37	38	КЕТОРОЛАК	КЕТОРОЛАК	19 996 577	0,41%	-0,01%
39	44	51	ИБУПРОФЕН-БЕЛМЕД	ИБУПРОФЕН	19 315 927	0,39%	0,01%
40	50	42	НИТРОГЛИЦЕРИН	НИТРОГЛИЦЕРИН	19 202 281	0,39%	0,05%
41	32	40	МОКСОНИДИН-ЛФ	МОКСОНИДИН	18 772 207	0,38%	-0,08%
42	40	33	ЛИЗИТАР-ЛФ	ЛИЗИНОПРИЛ	18 475 575	0,38%	-0,03%
43	41	39	АНГРИМАКС	ПАРАЦЕТАМОЛ + РИМАНТАДИН + АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА + ЛОРАТАДИН + РУТОЗИД + КАЛЬЦИЯ КАРБОНАТ	18 285 902	0,37%	-0,03%
44	45	45	БИКАРД-ЛФ	БИСОПРОЛОЛ	18 273 900	0,37%	-0,01%
45	54	76	ВАЛИДОЛ-ЛУБНЫФАРМ	МЕНТОЛА РАСТВОР В МЕНТИЛ ИЗОВАЛЕРАТЕ	18 269 755	0,37%	0,04%
46	51	59	ДРОТАВЕРИН	ДРОТАВЕРИН	18 177 142	0,37%	0,03%

Рейтинг			Торговая марка	МНН	Сумма Базовых ед.		
10мес 2018	2017	2016			10мес.2018	Доля	Изм. доли
47	36	35	ПИРАЦЕЗИН	ПИРАЦЕТАМ + ЦИННАРИЗИН	17 359 911	0,35%	-0,07%
48	52	62	КАРВЕЛЭНД	КАРВЕДИЛОЛ	17 075 533	0,35%	0,01%
49	49	46	РАМИЛОНГ	РАМИПРИЛ	17 057 109	0,35%	0,01%
50	46	50	СЕНАДЕКСИН-ЗДОРОВЬЕ	СЕННОЗИДЫ А И В	16 956 604	0,35%	-0,03%

Приложение Е

«Таблица: Рейтинг потребления фармрынком Беларуси ЛС (ТОП-50) по МНН в стоимостном выражении»

Рейтинг			МНН	Сумма Опт. Продаж в USD		
10мес 2018	2017	2016		10мес. 2018	Доля	Изм. доли
Общий рынок:				770 611 266		
ТОП-50				229 029 830	29,72%	
1	1	2	АМОКСИЦИЛЛИН + КЛАВУЛАНОВАЯ КИСЛОТА	8 294 314	1,08%	0,00%
2	6	11	ТРАСТУЗУМАБ	8 154 836	1,06%	0,20%
3	2	1	НАТРИЯ ХЛОРИД	7 820 746	1,01%	-0,04%
4	32	55	ЛИНЕЗОЛИД	7 320 905	0,95%	0,48%
5	4	6	АМОКСИЦИЛЛИН	6 599 225	0,86%	-0,12%
6	7	10	ГЛИКЛАЗИД	6 499 811	0,84%	0,01%
7	3	4	МОКСОНИДИН	6 248 216	0,81%	-0,21%
8	5	3	ЛИЗИНОПРИЛ	6 161 182	0,80%	-0,07%
9	10	25	ИНСУЛИН-ИЗОФАН [ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ГЕННО-ИНЖЕНЕРНЫЙ]	6 151 753	0,80%	0,11%
10	23	5	ТАКРОЛИМУС	6 129 753	0,80%	0,25%
11	8	8	ЛОЗАРТАН	5 760 494	0,75%	-0,02%
12	15	13	ВАКЦИНА ДЛЯ ПРОФИЛАКТИКИ ГРИППА [ИНАКТИВИРОВАННАЯ]	5 659 824	0,73%	0,12%
13	13	12	ДИКЛОФЕНАК	5 312 192	0,69%	0,01%
14	12	17	НИМЕСУЛИД	5 255 021	0,68%	0,00%
15	78	33	РИТУКСИМАБ	5 206 960	0,68%	0,39%
16	14	19	МЕТФОРМИН	5 092 578	0,66%	0,03%
17	9	9	БИСОПРОЛОЛ	5 081 429	0,66%	-0,05%
18	11	16	ИБУПРОФЕН	4 956 130	0,64%	-0,04%
19	38	24	ФАКТОР СВЕРТЫВАНИЯ КРОВИ VIII	4 943 703	0,64%	0,20%
20	17	26	ОМЕПРАЗОЛ	4 780 247	0,62%	0,05%
21	16	30	АТОРВАСТАТИН	4 657 064	0,60%	0,03%
22	25	32	ХОЛИНА АЛЬФОСЦЕРАТ	4 569 157	0,59%	0,06%
23	33	40	ИНСУЛИН РАСТВОРИМЫЙ [ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ГЕННО-ИНЖЕНЕРНЫЙ]	4 448 254	0,58%	0,11%
24	18	27	КСИЛОМЕТАЗОЛИН	4 422 771	0,57%	0,01%
25	22	22	РАМИПРИЛ	4 119 744	0,53%	-0,02%
26	26	29	ПАНКРЕАТИН	4 078 482	0,53%	0,00%
27	20	20	ХОНДРОИТИНА СУЛЬФАТ	4 031 717	0,52%	-0,04%
28	36	50	ГАММА-АМИНО-БЕТА-ФЕНИЛМАСЛЯНОЙ КИСЛОТЫ	3 983 826	0,52%	0,08%

Рейтинг			МНН	Сумма Опт. Продаж в USD		
10мес 2018	2017	2016		10мес. 2018	Доля	Изм. доли
			ГИДРОХЛОРИД			
29	27	23	ФОСФОЛИПИДЫ	3 928 826	0,51%	-0,01%
30	24	21	МЕТИЛЭТИЛПИРИДИНОЛ	3 911 158	0,51%	-0,03%
31	109	160	РИВАРОКСАБАН	3 784 059	0,49%	0,25%
32	31	38	КЕТОРОЛАК	3 723 591	0,48%	0,01%
33	21	15	ЭНАЛАПРИЛ	3 655 858	0,47%	-0,08%
34	29	41	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА	3 583 311	0,46%	-0,03%
35	45	31	ИММУНОГЛОБУЛИН ЧЕЛОВЕКА НОРМАЛЬНЫЙ	3 544 635	0,46%	0,06%
36	30	34	ФЛУКОНАЗОЛ	3 537 501	0,46%	-0,02%
37	39	39	ВАЛЬПРОЕВАЯ КИСЛОТА	3 334 723	0,43%	0,00%
38	34	36	АЗИТРОМИЦИН	3 330 243	0,43%	-0,03%
39	41	43	КЛАРИТРОМИЦИН	3 263 085	0,42%	0,00%
40	19	14	ПОЛИВИТАМИН + МУЛЬТИМИНЕРАЛ	3 215 842	0,42%	-0,15%
41	43	51	ИНОЗИН ПРАНОБЕКС	3 194 167	0,41%	0,01%
42	46	49	УРСОДЕЗОКСИХОЛЕВАЯ КИСЛОТА	3 121 677	0,41%	0,01%
43	37	37	СИЛДЕНАФИЛ	3 110 815	0,40%	-0,04%
44	28	28	ОКСИМЕТАЗОЛИН	3 108 195	0,40%	-0,11%
45	235		ЛЕНАЛИДОМИД	3 104 569	0,40%	0,30%
46	44	46	ЛЕВОФЛОКСАЦИН	3 058 129	0,40%	-0,01%
47	50	47	ДЕКСПАНТЕНОЛ	3 051 568	0,40%	0,01%
48	47	18	САЛМЕТЕРОЛ + ФЛУТИКАЗОН	2 934 961	0,38%	-0,01%
49	64	65	ДИОСМИН + ГЕСПЕРИДИН	2 922 733	0,38%	0,05%
50	60	68	ФУРАЗИДИН	2 869 849	0,37%	0,04%

Приложение Ж

«Таблица: Рейтинг потребления фармрынком Беларуси ЛС (ТОП-50) по МНН в натуральном выражении»

Рейтинг			МНН	Сумма Базовых ед.		
10мес 2018	2017	2016		10мес. 2018	Доля	Изм. доли
Общий рынок:			4 903 276 204			
ТОП-50			2 751 872 860	56,12%	-0,67%	
1	1	1	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА	198 900 995	4,06%	-0,18%
2	3	4	ЛИЗИНОПРИЛ	132 304 061	2,70%	-0,02%
3	5	7	ОМЕПРАЗОЛ	116 022 993	2,37%	0,11%
4	2	2	АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА	111 759 899	2,28%	-0,51%
5	4	3	ЭНАЛАПРИЛ	106 368 997	2,17%	-0,24%
6	9	9	МЕТФОРМИН	98 245 788	2,00%	0,16%
7	10	10	БИСОПРОЛОЛ	97 922 375	2,00%	0,17%
8	6	6	ВАЛЕРИАНЫ КОРНЕВИЩА С КОРНЯМИ	95 541 186	1,95%	-0,12%
9	7	5	АКТИВИРОВАННЫЙ УГОЛЬ	89 436 155	1,82%	-0,23%
10	8	8	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА + КОФЕИН + ПАРАЦЕТАМОЛ	88 447 826	1,80%	-0,05%
11	11	11	ПАНКРЕАТИН	84 768 476	1,73%	0,02%
12	12	12	МЕТОПРОЛОЛ	79 393 834	1,62%	0,15%
13	14	17	ЛЕВОТИРОКСИН НАТРИЯ	61 516 544	1,25%	-0,01%
14	13	13	КАПТОПРИЛ	60 834 142	1,24%	-0,04%
15	18	24	ИБУПРОФЕН	59 216 457	1,21%	0,07%
16	15	14	МЕНТОЛА РАСТВОР В МЕНТИЛ ИЗОВАЛЕРАТЕ	58 816 495	1,20%	0,00%
17	16	16	НАТРИЯ ХЛОРИД	58 614 289	1,20%	0,01%
18	17	15	ИНДАПАМИД	57 651 743	1,18%	0,01%
19	21	21	НИМЕСУЛИД	52 250 332	1,07%	0,03%
20	19	19	ГЛИЦИН	51 688 916	1,05%	0,01%
21	22	23	АМЛЮДИПИН	50 802 739	1,04%	0,00%
22	23	20	ФОСФОЛИПИДЫ	50 342 127	1,03%	0,01%
23	24	28	ЛОЗАРТАН	50 268 554	1,03%	0,06%
24	20	18	МЕТАМИЗОЛ НАТРИЯ	47 501 803	0,97%	-0,08%
25	25	25	КЕТОРОЛАК	47 049 202	0,96%	0,02%
26	30	32	АТОРВАСТАТИН	44 598 345	0,91%	0,11%
27	26	27	ДРОТАВЕРИН	44 101 291	0,90%	-0,02%
28	27	29	ГЛИКЛАЗИД	43 189 080	0,88%	0,05%
29	29	26	КАЛИЯ И МАГНИЯ АСПАРАГИНАТ	42 386 569	0,86%	0,05%
30	31	31	АМОКСИЦИЛЛИН	35 826 242	0,73%	-0,05%

Рейтинг			МНН	Сумма Базовых ед.		
10мес 2018	2017	2016		10мес. 2018	Доля	Изм. доли
31	32	30	ФОЛИЕВАЯ КИСЛОТА	35 615 688	0,73%	-0,04%
32	40	49	МОКСОНИДИН	34 679 897	0,71%	0,17%
33	33	35	ПАРАЦЕТАМОЛ	33 438 822	0,68%	-0,05%
34	34	33	АМБРОКСОЛ	32 356 646	0,66%	-0,07%
35	56	36	АЦЕТИЛСАЛИЦИЛОВАЯ КИСЛОТА + МАГНИЯ ГИДРОКСИД	29 897 254	0,61%	0,26%
36	28	22	ПОЛИВИТАМИН	29 313 940	0,60%	-0,22%
37	36	39	КАРВЕДИЛОЛ	29 164 542	0,59%	0,02%
38	37	37	ДИКЛОФЕНАК	27 588 534	0,56%	-0,01%
39	39	41	ЗОПИКЛОН	27 031 722	0,55%	0,01%
40	41	43	РАМИПРИЛ	26 861 387	0,55%	0,03%
41	46	45	ЛОПЕРАМИД	25 955 435	0,53%	0,06%
42	43	46	МОЛСИДОМИН	25 432 707	0,52%	0,01%
43	42	42	ТРИМЕТАЗИДИН	24 704 646	0,50%	-0,01%
44	44	44	ВИНПОЦЕТИН	23 584 548	0,48%	-0,02%
45	47	48	КАРБАМАЗЕПИН	23 192 281	0,47%	0,01%
46	38	40	СИЛИБИНИН	22 878 164	0,47%	-0,08%
47	48	47	МЕТАМИЗОЛ НАТРИЯ + ПИТОФЕНОН + ФЕНПИВЕРИНИЯ БРОМИД	22 195 927	0,45%	-0,01%
48	45	38	ПИРАЦЕТАМ + ЦИННАРИЗИН	21 254 257	0,43%	-0,06%
49	35	34	ПОЛИВИТАМИН + МУЛЬТИМИНЕРАЛ	20 859 542	0,43%	-0,17%
50	51	54	ВАРФАРИН	20 099 464	0,41%	0,01%