

Таблица 1 – Основные эколого-экономические показатели проекта до и после внедрения природоохранного мероприятия

Показатель	До внедрения ПОМ	После внедрения ПОМ
1. Количество очищаемых сточных вод, м ³ /год.	45000	15000
2. Капитальные вложения, млн. руб.	-	2809,44
3. Чистый дисконтированный доход, млн. руб.	-	4177,86
4. Внутренняя норма доходности	-	0,21
5. Индекс прибыльности	-	1,5
6. Срок окупаемости, лет		
6.1. простой	-	2,08
6.2. динамический	-	2,4

На основании данных приведенных в таблице 1 можно сделать вывод об эффективности предлагаемого проекта. Модернизация системы очистки производственных сточных вод, с помощью установки требует достаточно больших капитальных вложений 2809,44 млн. руб. При этом проект позволяет значительно снизить объем сбрасываемых сточных вод, путем включения их в оборотную систему, в качестве технической воды. Динамический срок окупаемости равен 2,4 года, отсюда можно сделать вывод, что доход от внедрения ПОМ значительно превышает капитальные вложения, что также видно по значению чистого дисконтированного дохода.

УДК 361.626:661.12(476)

Студ. Е.В. Книга, Э.Ю. Шунейко
 Науч. рук. асс. Д. Г. Малашевич
 (кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

На сегодняшний день фармацевтическая отрасль является наиболее перспективной среди других отраслей. Все люди мечтают быть здоровыми и прожить долгую жизнь, поэтому с каждым годом изобретаются новые и улучшаются старые лекарственные средства.

В 2014 году объем мирового фармацевтического рынка составил 1,027 трлн. долл. США, а в 2013 году – 0,9407 триллиона долларов США, то есть рост составил 8,4%. Такая тенденция наблюдается из года в год. Так, по оценкам экспертов, к 2019 году объем мирового

фармацевтического рынка составит 1,3 трлн. долл. США.

Способствует росту, наблюдаемому в фармацевтической отрасли по всему миру, рост численности населения. К 2050 году она достигнет цифры в 9,7 миллиарда человек. Также наблюдается увеличение государственных расходов на здравоохранение от 10 до 20% и рост расходов на лекарственные средства среди населения. В 2014 году емкость отечественного фармацевтического рынка составила приблизительно 1 миллиард долларов США, что на 6% больше нежели в предыдущем 2013 году. [1]

Одной из основных проблем белорусской фармацевтической отрасли является высокая доля импортной продукции, на которую приходится половина белорусского фармацевтического рынка. Крупные компании, занимающие лидирующие позиции в мире, не обошли наш рынок стороной. Среди них французская компания «Санофи», продажи которой в 2014 году составили 38,33 миллиона долларов США, швейцарская компания «Новартис», занимающая второе место по продажам, и компания «Байер». Лидером среди белорусских производителей является такой гигант, как РУП «Белмедпрепараты», продажи которого в том же 2014 году составили 88,25 миллионов долларов США. Другими крупными отечественными компаниями, являются ОАО «Боримед» и ПРУП «Минскинтеркапс» [2].

Белорусские производители не только удовлетворяют спрос в лекарственных препаратах внутреннего рынка, но и производят продукцию на экспорт. В 2015 году объем экспорта фармацевтической продукции составил более 162 миллионов долларов США. За последние пять лет наблюдается стабильный рост объема экспорта в среднем на 13,2 % в год. Практически весь экспорт фармацевтической продукции поставляется в страны СНГ, в первую очередь в Россию и Казахстан. Рынки Европейского Союза и США остаются закрытыми для Беларуси в связи с непризнанием со стороны инспекций этих государств сертификатов GMP, выданных нашими специальными органами.

Наша фармацевтическая продукция по качеству не уступает зарубежной. Но для того чтобы конкурировать с мировыми гигантами лекарственной индустрии, одного хорошего качества и доступной цены недостаточно. Государство должно всячески поддерживать белорусских производителей. В первую очередь должны проводиться специальные программы по импортозамещению. Так, согласно действующей государственной программе доля отечественных препаратов на белорусском фармацевтическом рынке должна

составлять не менее 50 % в стоимостном выражении.

Во-первых, со стороны государства должна быть поддержка научно-исследовательской, инновационной и инвестиционной деятельности фармацевтических компаний. Во-вторых, следует увеличить таможенные пошлины для ввоза иностранной медицинской продукции.

В медицинских учреждениях, независимо от того являются ли они государственными либо частными, врачами должны выписываться рецепты именно на белорусские препараты. Не стоит также забывать о работе с населением. Среди наших людей закрепилось мнение о том, что иностранные препараты на порядок лучше, чем отечественные. Чтобы поменять это мнение, должна быть проведена соответствующая работа с населением. Ведь правильная и качественная реклама способствует созданию положительного имиджа продукта в глазах потребителей.

На сегодняшний день потенциал белорусского фармацевтического рынка остается до конца нереализованным, хотя за последние годы наблюдается постоянная положительная динамика. Проанализировав показатели, которые каждый год дает фармацевтическая промышленность, можно смело заявить о том, что в недалеком будущем она вполне может занять лидирующие позиции. Именно фармацевтика сможет вывести нашу страну на новый уровень, улучшить экономическое состояние и благосостояние граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1 Лидеры и аутсайдеры мировой фармацевтики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gmpnews.ru> [Дата доступа 22.03.2017].

2 Фармацевтика Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.investinbelarus.by> [Дата доступа 20.03.2017].

УДК 661.12

Студ. Л.В. Ляшук

Науч. рук. асс. Д.Г. Малашевич

(кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

БЕЛОРУССКОЕ МНЕНИЕ: ДОВЕРЯЕМ ЛИ МЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФАРМАЦЕВТИКЕ?

Каждому из нас рано или поздно приходится сталкиваться с выбором медицинского препарата. Для кого-то – это разовое приобретение антибиотика для лечения ОРВИ, а для кого-то –