

2. В середине 1960-х гг. были разработаны надлежащие практики, т.е. был осуществлен перевод основных этапов жизненного цикла создания лекарственного средства в формат надлежащих практик – GLP (Good Laboratory Practice – Надлежащая лабораторная практика), GCP (Good Clinical Practice – Надлежащая клиническая практика), GMP (Good manufacturing practice – Надлежащая производственная практика) и т. д. Вследствие чего были введены **ограничения ряда стран по расширению границ фармацевтического рынка (регистрация, лицензирование и др.)**[3]. Так как многие отечественные производства не сертифицированы по GMP, выход на рынок стран Европы для предприятий Беларуси закрыт.

Помимо этого, по мнению Василия Жарко, министра здравоохранения Республики Беларусь, развитие экспорта затрудняют условия внешнеторговых контрактов. Крупные фирмы стран СНГ приобретают лекарственные средства белорусского производства только на условиях большой отсрочки платежа. Таким образом, регламентированные в Республике Беларусь сроки завершения внешнеторговых контрактов, не превышающих 90 дней, приводят к сокращению традиционных рынков сбыта. В связи с этим возникает необходимость увеличить указанные сроки[4]. Для чего необходимо постоянно совершенствовать нормативную и законодательную базу страны по данным вопросам.

Также в стране отсутствует четкая координация и регулирование фармацевтического рынка. Это и явилось одной из причин формирования концепции развития фармацевтической промышленности до 2020 г. В Республике Беларусь начали работать частные фирмы – более гибкие, использующие самые современные технологии и технику. Это приводит к рассеиванию средств, несогласованной политике в сфере фармацевтического рынка. И здесь требуется координация разработчиков и производителей, которая должна исходить в первую очередь от основной заказчик фармацевтической продукции – министерства Здравоохранения[2].

Можно сделать следующий вывод: инновации в фармацевтической отрасли – движущая сила развития отрасли, источник конкурентоспособности. В Республике Беларусь существуют некоторые барьеры для развития предприятий, выпускающих фармацевтическую продукцию, однако для их преодоления делается все возможное в существующих условиях.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Белявская, О. Создавать в Беларуси производства оригинальных лекарств экономически нецелесообразно – эксперт // Белта. Новости Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/Sozdavat-v-Belarusi-proizvodstva-originalnyh-lekarstv-ekonomicheski-netselesoobrazno---ekspert\\_i\\_552476.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Sozdavat-v-Belarusi-proizvodstva-originalnyh-lekarstv-ekonomicheski-netselesoobrazno---ekspert_i_552476.html) – Дата доступа: 15.01.2012.
2. Белявская, О. Формула роста // Белта. Новости Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/person/interview/Sergej-Usanov\\_i\\_511818.html](http://www.belta.by/ru/person/interview/Sergej-Usanov_i_511818.html) – Дата доступа: 15.01.2012.
3. Сударев, И. В. Отечественные лекарства. Что скрывают за этим термином? / И. В. Сударев, В. Г. Гандель // Фармацевтические технологии и упаковка. – 2009. - №11 (185). – С. 84-87.
4. Белявская, О. Беларусь планирует привлечь к строительству новых фармпроизводств зарубежные компании // Белта. Новости Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/Belarus-planiruet-privlech-k-stroitelstvu-novyh-farmproizvodstv-zarubezhnye-kompanii\\_i\\_589213.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Belarus-planiruet-privlech-k-stroitelstvu-novyh-farmproizvodstv-zarubezhnye-kompanii_i_589213.html) – Дата доступа: 15.01.2012.

**Федосюк Н.А.,**

Брестский государственный технический университет,  
г. Брест, Республика Беларусь

## СИТУАЦИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Переход от плановой социалистической экономики к рыночной, вызванный сменой общественной формации, повлек за собой существенные изменения во всех сферах жизни общества. Строительный комплекс, ориентированный на экстенсивное развитие народного хозяйства, формировался при условиях постоянного роста объемов с приоритетом промышленного строительства.

Перестройка экономики не только вызвала спад объемов в строительстве, но и изменила структуру и направления инвестиционных потоков. Рыночные отношения востребовали продукцию с более высокими потребительскими качествами. Резко сократились объемы промышленного производства, но возросла потребность в инвестировании жилищного строительства и социальной сферы. В отличие от большинства государств СНГ, в Беларуси не допущен развал строительной отрасли.

Строительную отрасль нередко называют локомотивом белорусской экономики. В советское время в год вводилось до 5,2 миллиона квадратных метров жилья. Затем произошел спад. Но уже в 2009 году вышли почти на 6 миллионов. При этом наши строители работают не только в Беларуси, но и за ее пределами. В настоящее время основные объемы экспорта приходится на Российскую Федерацию. Также, белорусской стороной проработаны вопросы строительства силами отечественных специалистов на территории России одного миллиона квадратных метров жилья. Значительные проекты реализуются в

Туркменистане и Венесуэле. Работа ведется по всем направлениям. И это залог развития отрасли. В результате экспорт строительных услуг за I полугодие 2012 г. на 44,2% превысил уровень I полугодия 2011 г. и составил 135 млн. долларов США.

Нельзя не сказать о льготно-кредитуемом жилищном строительстве, которое дотируется бюджетными средствами. В 2010 году объем вводимого жилья с господдержкой составлял около 80 %, в 2011 году — 75 %, в 2012 году не превысил 50 % и потом — постепенно снизится. 10 октября 2011 года ОАО «АСБ Беларусбанк» приостановило льготное кредитование строительства (реконструкции) жилых помещений, вводимых в эксплуатацию в 2012-м и последующих годах. Высокие процентные ставки по банковским кредитам определяют положение в настоящее время в строительной отрасли.

Существует большая разница в цене между коммерческим жильем и жильем, которое строится с поддержкой государства. Это объясняется, в частности, тем, что дома для очередников и дольщиков относятся к различным конструктивным системам. Для очередников в основном предназначено жилье в домах индустриального домостроения, то есть крупнопанельного (КПД), которые возводятся по типовым проектам, с использованием крупных сегментов. Трудоемкость возведения таких зданий относительно невелика, а сроки сдачи в эксплуатацию не превышают 10—12 месяцев. Для большинства же дольщиков строительство квартир осуществляется в домах, возводимых по индивидуальным проектам, из доставляемых на объект штучных материалов. Это строения кирпичные, каркасно-блочные, каркасно-монолитные, монолитные и другие. Поэтому на их возведение требуется значительно больше времени: порядка двух лет и более. В результате стоимость такого жилья, естественно, выше по сравнению с домами КПД.

Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь целенаправленно осуществляется работа по сдерживанию роста себестоимости строительства. Но не все зависит только от министерства. Например, стоимость энергоресурсов, железнодорожных перевозок также напрямую влияет на нашу себестоимость.

В Республике Беларусь особое внимание уделяется сельскому строительству. Практика возведения жилья на селе в 2004—2005 годах с ограничением стоимости до 18 тысяч долларов показала нецелесообразность такого подхода. Усадебные дома строятся на перспективу, в связи с этим они должны быть привлекательными с точки зрения архитектурных решений, комфортными для проживания по планировочным решениям и по площади учитывать возможное увеличение состава семьи. Министерством за последние пять лет разработаны и утверждены в качестве типовых более 70 проектов усадебных жилых домов различных конструктивных схем. Это проекты жилых домов со стенами из газосиликатных и керамзитобетонных блоков или из сборных железобетонных панелей, из дерева либо из монолитного железобетона. Разработаны и утверждены типовые проекты хозяйственных построек.

Среди лидеров по строительству жилья — Брестская область, где за 2012 год было введено 649,2 тыс. кв. метров. План же на 2013-й год для Брестчины — из разряда фантастических. Объем жилищного строительства в регионе планируется увеличить на 80%! За счет всех источников финансирования здесь планируется построить 1,1 млн. кв. м жилья (больше, чем в Минске!). Причем, с господдержкой — лишь 390 тыс. кв. м. Согласно озвученным планам строительства, белорусский рынок жилья стоит на пороге строительного «бума». «Центр тяжести» в строительстве жилья должен сместиться в сторону регионов. Но станут ли областные центры и малые города площадкой масштабной застройки — пока вопрос. Проблема упирается в слабый платежеспособный спрос и необходимость масштабных инвестиций в развитие инфраструктуры.

Следует иметь в виду и то, что строительство жилья сопровождается развитием жилищной и транспортной инфраструктуры, повышением спроса населения на товары и услуги, созданием новых рабочих мест, пополнением бюджета за счет уплаты налогов.

Освоен выпуск новейших строительных материалов — поризованного керамического кирпича, керамо-гранита и ряда других. Планируется запустить новые технологические линии по производству цемента, выпуску стекла, минераловатных плит. Эти активные процессы развития, естественно, повышают роль стройотрасли в структуре национальной экономики. Если в 2005 году доля отрасли в ВВП страны составляла менее 7 процентов, то сейчас — около 12, а в 2015-м, как прогнозируется, она возрастет до 15 процентов.

В настоящее время около 87 процентов стройматериалов в Беларуси производят предприятия, подведомственные Министерству архитектуры и строительства. Именно они и задают тон в работе. Частные предприятия наиболее проявили себя в сфере производства окон, дверей, фурнитуры. Их работа важна с той точки зрения, что они насыщают белорусский рынок новой продукцией, используют передовые зарубежные технологии и оборудование, стимулируя развитие крупных отечественных производителей. В белорусской стройиндустрии произошли значительные перемены. На рынке появились стройматериалы, соответствующие европейским стандартам.

Только за последние четыре года ежегодное производство стеновых блоков из ячеистого бетона в Беларуси увеличилось на 790 тысяч кубических метров, крупноформатных поризованных блоков — на 100 миллионов штук условного кирпича, облицовочной керамической плитки — на 3 миллиона квадратных метров, железобетонных изделий — на 235 тысяч кубометров, плит минераловатных — на 250 тысяч кубических метров, щебня — до 3 миллионов тонн, силикатного кирпича — на 30 миллионов штук, доломитового щебня — на 600 тысяч тонн.

В дальнейшем активизировать привлечение инвестиций в отрасль поможет акционирование госпредприятий. Перед государством стоит задача — привлечь инвесторов, но при этом сохранить контроль государства над стратегически важной отраслью. Такой подход широко распространен за рубежом. Например, в строительной отрасли Австрии ключевую роль играет крупный концерн, подконтрольный государству.

В последнее время много внимания уделяется повышению энергоэффективности жилья. На отопление и горячее водоснабжение зданий и сооружений ежегодно потребляется свыше трети энергоресурсов страны. Поэтому особое внимание уделяется разработкам, обеспечивающим снижение энергопотребления как во время возведения строительных объектов, так и в процессе их эксплуатации.

Впервые в нашей стране реализован проект по строительству экспериментального энергоэффективного жилого дома. Мониторинг его эксплуатации в осенне-зимний период показал, что расход энергии на отопление квартиры здесь в среднем в три раза ниже, чем в обычной квартире. Правда, стоимость квадратного метра общей площади такого жилья возрастает на 50—100 долларов в зависимости от этажности. В целом при снижении энергопотребления на отопление окупаемость затрат составит около шести с половиной лет, однако при удорожании энергоресурсов этот срок может значительно сократиться.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Е.И. Платоненко, Е.В. Майсюк, Инновационная деятельность предприятий промышленности Брестской области, Гродно, Беларусь. E-mail: mayek85@mail.ru.
2. К. Рыбик, Строительный «бум» за МКАД – под вопросом //Дело. Ежемесячный бизнес-журнал, 2013, № 1-2 (224) – С. 51-54.
3. Сайт Министерства экономики РБ «Основные тенденции социально-экономического развития Республики Беларусь».

**Фирсова С.Г.**, к.э.н., доцент,  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина  
[sfirsova@ukr.net](mailto:sfirsova@ukr.net)

### ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ХАЙТЕК-ПРОДУКЦИИ

Продукт или услуга относятся к продукции, что создается в секторе высоких технологий, если доля научно-исследовательских и конструкторских работ в её себестоимости составляет больше десяти процентов. По данным комитета Государственной статистики Украины удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП с 2000 по 2010 г. имеют четкую тенденцию к снижению. При этом фактический объем исполненных научных и научно-технических работ вырос с 1,98 млрд. грн до 9,87 млрд. гривен [3, с.46]. Расходы на НИОКР в период 1993-2009 г.г. в Украине не превышали 1,2% ВВП, тогда как в США они составляют 2,5-2,8% ВВП, в странах Европейского валютного союза – 1,7 -1,9%, в Японии – 2,8-3,4%, в Китае расходы на НИОКР выросли с 0,57% до 1,44% [3, с.48]. По данным Мирового банка, экспорт высокотехнологической продукции в Украине в 1993-2009 г.г. колебался в рамках 3,7 -6,7% от общего экспорта продукции. При этом в США этот показатель колебался в границах 22-35%, в странах, которые входят в Европейский валютный союз, – 14-19,5%, в Японии – 18-28%. В Китае наблюдался рост показателя экспорта высокотехнологической продукции за этот период с 6,85 до 31% [3, с.47].

Анализ статистических данных свидетельствует о необходимости развития производства отечественной высокотехнологической продукции, от которой зависит экономическое развитие всей страны. Вместе с тем, даже периодически осуществляемые инновации, обеспечивающие поток новых товаров, не являются фактором успеха. Быстро меняющийся спрос приводит к постоянному сокращению жизненного цикла товаров, появлению новых потребностей. Добившиеся успеха высокотехнологические компании должны в первую очередь заниматься не разработкой товаров в лабораториях, а активно изучать информацию о потребителе и его потребностях еще до стадии разработки. Именно близкий контакт с потребителем – ключевой фактор успеха на высокотехнологических рынках – рынках хайтек-продуктов.

С момента своего основания индустрия хайтек нуждалась в маркетинговой модели, которая бы эффективно справлялась с подобным методом представления продукта. Жизненный цикл принятия технологии оказался в центре подхода к маркетингу целого сектора рынка. Джеффри Мур, построил технологию маркетинга инновационных продуктов высоких технологий – маркетинг хайтек-продуктов [2]. Он считает, что хайтек-продукт – это не только высокая технология, которая сама по себе является первым рыночным инновационным продуктом и началом рынка инноваций, но также это ее приложения в виде радикальных инновационных продуктов и соответствующих услуг, которые составляют основу рынка инноваций. В общем виде – это радикальный инновационный продукт, требующий радикального инновационного менеджмента (хайтек-менеджмента) и радикального инновационного маркетинга (хайтек-маркетинга) Наряду с понятием жизненных циклов продукта, технологии, товара, инвестиций, организации есть и понятие жизненного цикла инновационной восприимчивости к товару со стороны покупателей. Отношение может меняться со временем. Для радикальных инновационных товаров решающее значение имеет то, как принимают потребители новую технологию, ее продукты и услуги. Это и есть инновационная восприимчивость потребителей, которая определяется временем адаптации инновации. По этому признаку еще в 1962 году И. Роджерс разделил всех потребителей на 5 групп: новаторы, ранние последователи, раннее большинство, позднее большинство, запаздывающие [1, с.99].

Д. Мур предложил модель, которая описывает проникновение на рынок любого продукта новых технологий как переход от одного типа потребителей, которых этот продукт привлекает, к другому в течение всего жизненного цикла (рис. 1.).