

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

Содержание

1. Исходные данные	3
2. Информация по странам (в соответствии с факторами из таблиц)	3
3. Расчет таблиц анализа рынка	12
Список использованных источников:	18

1. Исходные данные

Компания ХХХ собирается выйти на международный рынок. Необходимо определить какая из стран более привлекательна для организации внешнеэкономической деятельности.

Страны и товар берутся в соответствии с вариантом.

№ варианта	Страна 1	Страна 2	Товар
47	Бахрейн	Уругвай	Медикаменты

2. Информация по странам (в соответствии с факторами из таблиц)

В 2020 году объем импорта медикаментов оценивался в 433,8 миллиарда долларов США. Объем рынка увеличился на 20,7% в сравнении с 2016 годом, когда закупки лекарств и медикаментов оценивались в 359,4 миллиарда долларов. С 2019 по 2020 год объем рынка увеличился на 3,1%.

Ниже приведены топ 15 стран-импортеров медикаментов в 2020 году.

- США: 81,9 млрд долларов США (18,9%).
- Германия: 34,4 миллиарда долларов (7,9%)
- Швейцария: 25,9 миллиарда долларов (6%)
- Китай: 21,5 млрд долларов (4,9%)
- Бельгия: 20,6 млрд долларов (4,7%)
- Италия: 18,33 миллиарда долларов (4,2%)
- Франция: 18,27 миллиарда долларов (4,2%)
- Великобритания: 18,1 млрд долларов (4,2%)
- Япония: 17,3 миллиарда долларов (4%)
- Нидерланды: 11,7 млрд долларов (2,7%)
- Испания: 11,6 млрд долларов (2,7%)
- Канада: 8,7 млрд долларов (2%)
- Россия: 7,2 млрд долларов (1,7%)

- Австралия: 5,6 млрд долларов (1,3%)
- Польша: 5,4 млрд долларов (1,2%)

Среди вышеперечисленных стран самыми быстрорастущими рынками рецептурных препаратов и лекарств с 2016 года были: Бельгия (рост на 68,6%), Швейцария (рост на 56,4%), Китай (рост на 49,9%) и Нидерланды (рост на 35,1%).

В 2020 году объем экспорта медикаментов оценивался в 407,7 миллиарда долларов США. Объем рынка увеличился на 21% в сравнении с 2016 годом. С 2019 по 2020 год объем рынка увеличился на 6,9%.

В топ 15 стран-экспортеров медикаментов в 2020 году вошли:

- Германия: 60,8 млрд долларов США (14,9%).
- Швейцария: 48,1 млрд долларов (11,8%)
- Бельгия: 31,1 млрд долларов (7,6%)
- Франция: 28,4 миллиарда долларов (7%)
- Италия: 27,2 миллиарда долларов (6,7%)
- США: 24,7 млрд долларов (6,1%)
- Ирландия: 23,1 миллиарда долларов (5,7%)
- Нидерланды: 19,8 млрд долларов (4,9%)
- Великобритания: 18,7 млрд долларов (4,6%)
- Индия: 17 миллиардов долларов (4,2%)
- Дания: 16,7 млрд долларов (4,1%)
- Испания: 10,9 млрд долларов (2,7%)
- Швеция: 8,9 млрд долларов (2,2%)
- Канада: 7,6 млрд долларов (1,9%)
- Словения: 7,3 млрд долларов (1,8%)

В стоимостном выражении указанные 15 стран отправили 85,9% всех экспортированных лекарств и медикаментов на 2020 год.

Среди вышеуказанных стран самыми быстрорастущими экспортерами лекарств и медикаментов с 2019 по 2020 год были: Словения (рост на 42,2%), Ирландия (рост на 28,8%), Индия (рост на 13,5%) и Италия (рост на 11,2%).

Страны, показавшие самый медленный рост по сравнению с прошлым годом, были: Швейцария (рост на 0,7%), Канада (рост на 1,6%), Великобритания (рост на 1,6%), США (рост на 1,8%) и Германия (рост на 6,5%).

Бахрейн, официальное название — Королевство Бахрейн — суверенное, островное государство в Персидском заливе. Согласно переписи 2010 года население Бахрейна составляет более 1,2 миллиона человек, из которых около половины не являются гражданами страны. Столица и крупнейший город — Манама.

Сектор здравоохранения является приоритетным сектором для правительства Бахрейна. Согласно прогнозам, расходы правительства Бахрейна на продукты здравоохранения, лекарства и медицинское оборудование ежегодно составят 140-150 млн долларов США, а 20-30 млн долларов США будут потрачены на проекты развития инфраструктуры здравоохранения.

Министерство здравоохранения объявило в 2018г., что 716,2 миллиона долларов США будут выделены из Министерству здравоохранения в следующие десять лет. Финансирование будет использовано для восьми крупных проектов, включая строительство новых больниц в центральных городах, клиник, модернизацию медицинского оборудования, Центр исследования генетических заболеваний и другие услуги. Растущий рынок медицинского оборудования и медикаментов открывает перед экспортерами новые возможности для бизнеса.

Согласно законодательству Бахрейна компания резидент может быть полностью иностранной. Компаниям целесообразно назначить местного агента / представителя для ведения бизнеса в Бахрейне, хотя это не всегда необходимо. Также рекомендуется, чтобы компании работали с местным юрисконсультантом при составлении договорного соглашения и устанавливали свое присутствие в стране при участии в государственных тендерах.

Государственный сектор доминирует в предложении медицинских услуг в Бахрейне и составляет большую часть расходов на здравоохранение. Расходы государственного сектора здравоохранения составляют 7,8% от общих государственных расходов. Все бахрейнцы получают бесплатное медицинское

обслуживание, финансируемое государством, в то время как большинство компаний предлагают своим иностранным работникам медицинское страхование либо через страховые компании, либо через договоренности с одной или несколькими местными частными больницами. Плата за иностранцев, посещающих клинику неотложной помощи в государственной больнице, составляет 8 долларов.

В 2015 году была введена обязательная плата за медицинское обслуживание, согласно которой все работодатели, желающие продлить разрешение на работу для своих сотрудников, должны платить 191 доллар США за медицинское страхование на один год и 383 доллара США на два года, что увеличило вклад частного сектора в систему здравоохранения Бахрейна. .

Управление по аптекам и контролю за лекарствами при Министерстве здравоохранения отслеживает и контролирует импорт и распространение медицинских устройств и фармацевтических препаратов. Фармацевтический рынок Бахрейна сильно зависит от импортных лекарств. Прежде чем одобрить какое-либо лекарство, две другие страны персидского залива, одной из которых будет Королевство Саудовская Аравия, должны одобрить его.

Статистика заболеваемости и смертности показывает, что к основным заболеваниям в Бахрейне относятся диабет, респираторные инфекции, генетические заболевания (серповидно-клеточная анемия и талассемия) и сердечно-сосудистые заболевания. Последние тенденции также отражают рост числа онкологических пациентов, особенно больных раком груди.

Возможности для экспортеров:

- Более 60% населения имеют избыточный вес.
- Почти 20% населения страдает диабетом.
- Регулярно курит более 20% населения.

Таблица 1. Импорт медикаментов в Бахрейн на протяжении 2016-2020гг., тыс. долл.

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020
Бахрейн	34575	29202	44572	38700	48322

Исходя из данных таблицы 1 можем оценить емкость рынка Бахрейна «от 30 до 50 (млн. \$)». Данные таблицы 1 свидетельствуют, что объемы импорта анализируемого продукта в последнее время возрастали. Поэтому оценивая перспективу рынка на ближайшие 10 лет (%), выбираем хорошую перспективу от (рост 10 до 40 %).

По сезонности товар «медикаменты» является всесезонным и продается постоянно.

Бахрейн относится к развивающимся странам, рынок большой, оцениваем его как высоконкурентный. Учитывая уникальность товара, а также развитую страховую медицину для завоевания доли на рынке предполагаемая стоимость товара может быть очень дорогой.

Оценивая отношение к нашему товару, склоняемся к нейтральной оценке, товар новый, еще не успел заработать ни отрицательную, ни положительную репутацию.

Поскольку медикаменты – товар специфического потребления, предполагаем, что потребность в товаре отсутствует у 75% региона.

Предполагаемая частота покупок медикаментов составит 1 раз в 3 месяца.

Оценивая отношение к специфическому свойству товара, склоняемся к равнодушной оценке, товар новый, еще не успел заработать ни отрицательную, ни положительную репутацию.

Разумная цена и удобная упаковка может способствовать осторожному оптимистическому отношению со стороны посредников.

Рынок высоконкурентный. Учитывая специфику товара, для завоевания доли на рынке стандартная упаковка вполне приемлема.

Учитывая размеры рынка и уровень конкуренции, можем предположить рекламную атаку 1-2 конкурентов.

Учитывая объем рынка, можем предположить, что для приспособления товара к рынку необходимо полгода исследований.

Общая сумма баллов рынка медикаментов в Бахрейне составит 276 ед.

Уругвай — государство в юго-восточной части Южной Америки, на

побережье Атлантического океана. На севере граничит с Бразилией, на западе — с Аргентиной, на востоке и юге омывается Атлантическим океаном.

Уругвай — одна из наиболее экономически развитых стран Латинской Америки. ВВП на душу населения в 2019 году — 22,4 тыс. долл. (2-е место в Латинской Америке, 60-е место в мире).

Сектор здравоохранения Уругвая включает как государственный, так и частный подсекторы. Расходы Уругвая на здравоохранение составляют примерно девять процентов ВВП, при этом на государственный сектор приходится 71 процент этих расходов. Финансирование сектора здравоохранения является сложным и смешанным между государственными и частными источниками. Множественное финансирование поступает из средств центрального правительства, взносов пользователей и государственных трансфертов.

Органом, ответственным за внедрение и обеспечение соблюдения медико-санитарных правил в Уругвае, является Министерство общественного здравоохранения (МОЗ). В 2007 году правительство создало Интегрированную национальную систему здравоохранения, которая контролирует как государственный, так и частный секторы. Уругвай проводит национальную политику в области технологий здравоохранения, которая является частью Национальной программы здравоохранения. Национальная группа управления технологиями здравоохранения - это отдел, который планирует размещение медицинского оборудования. Этот департамент должен одобрить любое внедрение новой технологии, будь то для государственного или частного сектора, с учетом доступной научной информации, необходимости ее использования и рациональности ее расположения и функционирования.

Частный уход осуществляется через медицинские учреждения, частные больницы, частичное медицинское страхование, частные клиники и узкоспециализированные медицинские учреждения.

Демографические данные Уругвая гарантируют, что спрос на медикаменты относительно стабилен и будет оставаться таковым. По

сравнению с другими латиноамериканскими странами, в Уругвае стареет общество. Пятнадцать процентов населения составляют люди в возрасте 60 лет и старше, а средняя продолжительность жизни составляет 73 года для мужчин и 81 год для женщин. Средний возраст - 38 лет.

Сердечно-сосудистые заболевания являются наиболее частой причиной смерти среди населения старше 45 лет, а злокачественные опухоли являются вторичной причиной. Все медикаменты, связанные с этими заболеваниями, по-прежнему будут пользоваться большим спросом.

Большинство международных поставщиков медикаментов не имеют дочерних предприятий в Уругвае и поэтому работают с местными представителями или дистрибьюторами.

Системы закупок в государственном секторе используют процесс конкурентных торгов для закупки медицинских устройств и медикаментов. Большинство закупок осуществляется через тендеры государственных больниц, через компании, предварительно выбранные для участия в открытых тендерах, что делает важным для компаний-экспортеров наличие квалифицированного импортера / дистрибьютора с доступом к лицам, принимающим решения о закупках.

Все продукты должны быть зарегистрированы в МОЗ местным представителем.

Компания-импортер должна быть зарегистрирована в МОЗ. Срок действия регистрации составляет пять лет, и его можно продлить с уплатой пошлины.

Из-за отсутствия национальной промышленности виды импортируемой продукции разнообразны. Объем импорта медикаментов остаются довольно стабильным в течение последних пяти лет (табл.2).

Таблица 2. Импорт медикаментов в Уругвай на протяжении 2016-2020гг., тыс. долл.

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020
Уругвай	106687	109688	98078	92100	95800

По данным таблицы 2 можем оценить емкость рынка Уругвая составляет «более 50 (млн. \$)». Данные таблицы 2 свидетельствуют, что объемы импорта что объемы импорта анализируемого продукта в последние годы сокращались. Поэтому оценивая перспективу рынка на ближайшие 10 лет (%), выбираем плохую перспективу от (-10 до -40 %).

По сезонности товар «медикаменты» является всесезонным и продается постоянно.

Уругвай относится к развитым странам, рынок большой, оцениваем его как высоконкурентный. Для завоевания доли на рынке предполагаемая стоимость товара должна быть, столько, сколько и местного марочного.

Оценивая отношение к нашему товару, склоняемся к нейтральной оценке, товар новый, еще не успел заработать ни отрицательную, ни положительную репутацию.

Поскольку медикаменты – товар специфического потребления, предполагаем, что потребность в товаре отсутствует у 75% региона.

Предполагаемая частота покупок медикаментов составит 1 раз в 3 месяца.

Оценивая отношение к специфическому свойству товара, склоняемся к равнодушной оценке, товар новый, еще не успел заработать ни отрицательную, ни положительную репутацию.

Цена и упаковка может способствовать равнодушному отношению со стороны посредников.

Учитывая предполагаемую высокую конкуренцию, упаковке нужна доработка.

Оценивая активности конкурентов, можем предположить, что на данном рынке активно будут вестись ценовые войны.

Учитывая объем рынка, можем предположить, что для приспособления товара к рынку достаточно будет полугода исследований.

Общая сумма баллов для рынка медикаментов в Уругвае составит 232 ед.

Проведем исследование дополнительных факторов в таблицах 5 и 6.

Торговый договор с Бахрейном существует, есть хорошие торговые контакты.

В торговле отсутствуют ограничения.

Потенциальный рынок медикаментов Бахрейна оцениваем, как рынок с сильной конкуренцией, высокими требованиями к качеству, потенциальными несколькими конкурентами.

Потенциальных покупателей-посредников оцениваем, как клиентов, с которыми в прошлом торговли не было.

Учитывая, то что Бахрейн небольшая развивающаяся страна, потенциальную эффективность рекламы оцениваем, как высокую (много каналов передачи), также можем прогнозировать многочисленность и надежность статистической информации о рынке в стране.

Общая сумма баллов рынка медикаментов в Бахрейне, с учетом корректировки, составит 276 ед.

Для Уругвая дополнительным плюсом является договора о торговле и устойчивых торговых связей.

Оценивая ограничения на торговлю можем отметить отсутствие торговых ограничений.

Потенциальный рынок медикаментов Уругвая оцениваем, как рынок с сильной конкуренцией, высокими требованиями к качеству, потенциальными несколькими конкурентами.

Потенциальных покупателей оцениваем, как клиентов, с которыми были установлены эпизодические деловые связи по другим направлениям.

Учитывая, то что Уругвай развивающаяся страна, потенциальную эффективность рекламы оцениваем, как высокую (много каналов передачи), также доступна многочисленная и надежная статистическая информация о рынке в стране.

Общая сумма баллов рынка медикаментов в Уругвае, с учетом корректировки, составит 236 ед.

Таким образом, по показателю «Анализа маркетинговой ситуации на международном рынке» более привлекательной страной является Бахрейн. Данные подтверждаются корректирующей таблицей.

3. Расчет таблиц анализа рынка

Таблица 3. Анализа маркетинговой ситуации на рынке медикаментов в Бахрейне

Бахрейн

Наименование фактора	Характеристика фактора	Весовой коэффициент	
1. Размеры потенциального рынка (млн. \$)	50 (млн. \$)	8	
	от 30 до 50 (млн. \$)	16	
	от 15 до 30 (млн. \$)	24	
	от 8 до 15 (млн. \$)	32	
	от 2 до 8 (млн. \$)	40	
2. Перспектива на ближайшие 10 лет (%) в год	очень плохая перспектива (-40% и более)	4	
	плохая перспектива от -10 до -40 %)	8	
	средняя перспектива (нет снижений)	12	
	хорошая (10-40% роста)	16	
очень хорошая (от 40% роста)		20	
	3. Сезонность нашего экспортного товара, когда местный товар	наиболее дешевый	10
		продается по обычной цене	20
отсутствует, как и любой другой импортный товар		50	
наш товар всесезонен и продается постоянно		30	
	4. Предполагаемая стоимость нашего товара на данном рынке...	очень дорого	8
		дорого	16
столько, сколько местный марочный дешевле всех		32	
5. К нашему товару относятся...		40	
	очень отрицательно	2	
	с некоторой предубежденностью	4	
	отрицательно только подростки	6	
	нейтрально	8	
положительно	10		
6. Потребность в товаре	отсутствует в 75% региона	4	
	отсутствует в 50% региона	8	
	отсутствует в 25% региона	12	
	всюду положительное отношение к товару	16	
	всюду товар необходим	20	
7. Частота покупок товара	2-3 раза в неделю	6	
	1 раз в 3 и более месяцев	12	
	1 раз в 3 месяца	18	
	1 раз в 4 недели	24	

	1 раз в 1-3 недели	30
8. Отношение к специфическому свойству товара	не одобрительное	16
	равнодушное	24
	положительное	32
	очень хорошее	40
9. Отношение к товару торговых посредников	отрицательное	12
	несколько отрицательное	24
	равнодушное	36
	осторожное оптимистическое	48
	благоприятное	60
10. Упаковка	нужна новая	10
	необходимы изменения	20
	необходима доработка	30
	нужно изменить надпись	40
	вполне приемлема	50
11. Вид активности конкурентов	ценовая война	10
	рекламная атака (от 3-х и более союзников)	20
	рекламная атака 1-2 конкурентов	30
	низкая рекламная активность	40
	нет конкурентов	50
12. Необходимый объем рыночных исследований для приспособления товара к рынку	очень большой (до 1 года)	12
	средний (до 0,5 года)	24
	малый (до 3 месяцев)	36
	незначительный (1 месяц)	48
	нулевой	60

Таблица 4. Анализа маркетинговой ситуации на рынке медикаментов в Уругвае

Уругвай

Наименование фактора	Характеристика фактора	Весовой коэффициент
1. Размеры потенциального рынка (млн. \$)	50 (млн. \$)	8
	от 30 до 50 (млн. \$)	16
	от 15 до 30 (млн. \$)	24
	от 8 до 15 (млн. \$)	32
	от 2 до 8 (млн. \$)	40
2. Перспектива на ближайшие 10 лет (%) в год	очень плохая перспектива (-40% и более)	4
	плохая перспектива от -10 до -40 %	8
	средняя перспектива (нет снижений)	12
	хорошая (10-40% роста)	16
3. Сезонность нашего экспортного товара, когда местный товар	очень хорошая (от 40% роста)	20
	наиболее дешевый	10
	продается по обычной цене	20
	отсутствует, как и любой другой импортный товар	50
4. Предполагаемая стоимость нашего товара на данном рынке...	наш товар всесезонен и продается постоянно	30
	столько, сколько местный марочный	32
	дешевле всех	40
	очень дорого	8
5. К нашему товару относятся...	дорого	16
	очень отрицательно	2
	с некоторой предубежденностью	4
	отрицательно только подростки	6
	нейтрально	8
6. Потребность в товаре	положительно	10
	отсутствует в 75% региона	4
	отсутствует в 50% региона	8
	отсутствует в 25% региона	12
	всюду положительное отношение к товару	16
7. Частота покупок товара	всюду товар необходим	20
	2-3 раза в неделю	6
	1 раз в 3 и более месяцев	12
	1 раз в 3 месяца	18
	1 раз в 4 недели	24
8. Отношение к	1 раз в 1-3 недели	30
	не одобрительное	16

специфическому свойству товара	равнодушное	24
	положительное	32
	очень хорошее	40
9. Отношение к товару торговых посредников	отрицательное	12
	несколько отрицательное	24
	равнодушное	36
	осторожное оптимистическое	48
	благоприятное	60
10. Упаковка	нужна новая	10
	необходимы изменения	20
	необходима доработка	30
	нужно изменить надпись	40
	вполне приемлема	50
11. Вид активности конкурентов	ценовая война	10
	рекламная атака (от 3-х и более союзников)	20
	рекламная атака 1-2 конкурентов	30
	низкая рекламная активность	40
	нет конкурентов	50
12. Необходимый объем рыночных исследований для приспособления товара к рынку	очень большой (до 1 года)	12
	средний (до 0,5 года)	24
	малый (до 3 месяцев)	36
	незначительный (1 месяц)	48
	нулевой	60

Таблица 5. Корректирующая таблица для анализа рынка

Бахрейн

Вид данных о рынке	Значение характеристики	Весовой коэффициент
Торгово-политические отношения	Торговый договор со страной экспортера отсутствует, торговые контакты минимальны	-2
	Торговый договор существует, ограниченные контакты	-1
	Существует торговое соглашение, хорошие торговые контакты	+1
	Имеется протокол о торговле, устойчивые торговые связи	+2
Ограничения на торговлю	Эмбарго на ряд товаров	-1
	Отсутствие ограничений	0
	Режим наибольшего благоприятствования	+2
Конкуренция	Сильная	-2
	Средняя	0
	Слабая	+1
Требования к качеству	Очень высокие	-1
	На уровне мировых стандартов	0
	Ниже уровня мировых стандартов	+1
Условия сбыта	Рынок монополизирован	-1
	На рынке несколько фирм	0
	На рынке много мелких фирм	+1
Отношения с потенциальными покупателями	В прошлом торговли не было	-2
	Незначительная торговля	-1
	Эпизодические деловые связи	+1
	Устойчивые коммерческие связи	+2
Эффективность действия рекламы	Очень низкая (реклама редка)	-2
	Средняя (мало каналов передачи)	-1
	Высокая (много каналов передачи)	+2
Информация о рынке и стране (статистическая)	Почти отсутствует	-2
	Фрагментарна и ненадежна	-1
	Многочисленна и надежна	+2

Таблица 6. Корректирующая таблица для анализа рынка

Уругвай

Вид данных о рынке	Значение характеристики	Весовой коэффициент
Торгово-политические отношения	Торговый договор со страной экспортера отсутствует, торговые контакты минимальны	-2
	Торговый договор существует, ограниченные контакты	-1
	Существует торговое соглашение, хорошие торговые контакты	+1
	Имеется протокол о торговле, устойчивые торговые связи	+2
Ограничения на торговлю	Эмбарго на ряд товаров	-1
	Отсутствие ограничений	0
	Режим наибольшего благоприятствования	+2
Конкуренция	Сильная	-2
	Средняя	0
	Слабая	+1
Требования к качеству	Очень высокие	-1
	На уровне мировых стандартов	0
	Ниже уровня мировых стандартов	+1
Условия сбыта	Рынок монополизирован	-1
	На рынке несколько фирм	0
	На рынке много мелких фирм	+1
Отношения с потенциальными покупателями	В прошлом торговли не было	-2
	Незначительная торговля	-1
	Эпизодические деловые связи	+1
	Устойчивые коммерческие связи	+2
Эффективность действия рекламы	Очень низкая (реклама редка)	-2
	Средняя (мало каналов передачи)	-1
	Высокая (много каналов передачи)	+2
Информация о рынке и стране (статистическая)	Почти отсутствует	-2
	Фрагментарна и ненадежна	-1
	Многочисленна и надежна	+2

Список использованных источников:

1. Бахрейн на мировом атласе данных [Электронный ресурс]:
<https://knoema.ru/atlas/Бахрейн>
2. Бизнес связи, Россия – Уругвай: [Электронный ресурс]:
<https://niejournal.ru/uruguay-report/>
3. Договор о дружбе, торговле и мореплавании между СССР и Восточной Республикой Уругвай. [Электронный ресурс]:
https://www.mid.ru/foreign_policy/international_contracts/
4. Конференция ООН по торговле и развитию / <http://unctadstat.unctad.org/>
5. Королевство Бахрейн — Россия: Торговые отношения [Электронный ресурс]: <https://niejournal.ru/bahrain-export/>
6. Официальный сайт ВТО, [Электронный ресурс]:
http://www.wto.org/english/res_e/statis.
7. Соглашение между правительством Российской Федерации и правительством государства Бахрейн о торговле, экономическом и техническом сотрудничестве: [Электронный ресурс]:
https://www.mid.ru/foreign_policy/international_contracts/
8. Статистика Всемирного банка (World Development Indicators) [Электронный ресурс]: <https://databank.worldbank.org>
9. Уругвай на мировом атласе данных [Электронный ресурс]:
<https://knoema.ru/atlas/Уругвай>