



**ინვესტიციები და ფარმაცევტული ბიზნესის
განვითარების პერსპექტივები საქართველოში**

რევაზ შენგელია
ემდ, სტუ პროფესორი

ჟუჟუნა ნიკლაური-შენგელია
ემდ, სტუ პროფესორი

ნათია შენგელია
ემდ, სტუ ას. პროფესორი, ოქსფორდის
უნივერსიტეტის ბიზნესის ფაკულტეტის
კურსდამთავრებული

რეზიუმე

ბიზნესის განვითარებაში ინვესტიციების ადგილისა და როლის ზოგად თეორიული ასპექტის შესახებ ჩვენ გვინდა დავაფიქსიროთ ჩვენი პოზიცია, რომ, როგორც მაღალ განვითარებულ ისე განვითარებად ქვეყნებში ბიზნესის ნორმალური განვითარება ადგილობრივი და უცხოური ინვესტიციების ეფექტური სინთეზის, ურთიერთშეფხვანების გარეშე შეუძლებელია, ინვესტიციების სახელმწიფო მართვა რეგულირების მეტ-ნაკლები ზომით აუცილებელია, განსაკუთრებით მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის პირობებში (ადგილობრივთან ერთად უცხოურ ინვესტიციებს განსაკუთრებით დიდი როლი ენიჭებათ ეკონომიკური კრიზისის დროს, ვინაიდან კრიზისულ სიტუაციაში ქვეყანაში იკლებს შიდა კაპიტალის ოდენობა, რაც ამცირებს შიდა კაპიტალდაბანდებების შესაძლებლობას, ამასთან ერთად მცირდება საბიუჯეტო შემოსავლები და იზრდება ბიუჯეტის დეფიციტი, რაც ასევე არ აძლევს სახელ-

მნიფოს საშუალებას განახორციელოს მსხვილი ეკონომიკური პროექტები, რათა მოხდეს ეკონომიკური კრიზისის დაძლევა. სწორედ აღნიშნულ დროს ეკონომიკური სტაგნაციის დაძლევის ერთ-ერთ საუკეთესო საშუალებაა უცხოური ინვესტიციები).ისიც ფაქტია, რომ აღნიშნული პრობლემა განსაკუთრებით მწვავედ დგას გარდამავალი, პოსტსაბჭოური ეკონომიკის ქვეყნებში, მათ შორის საქართველოშიც, სადაც სახელმწიფოს როლი ეკონომიკის, მით უმეტეს მისი ერთ-ერთი შედარებით აქტიურად განვითარებადი დარგის ფარმაცევტული ბიზნესის რეგულირებაში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია.

საკვანძო სიტყვები:ინვესტიცია, ადგილობრივი და უცხოური ინვესტიცია, ფარმაცევტული ბიზნესი.

ძირითადი ტექსტი

მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში გარკვეული თავისებურებებით ხასიათდება ინვესტიციები საერთოდ და, მათ შორის, ფარმაცევტულ ბიზნესში. მუდმივად იზრდება ინვესტიციები განვითარებადი და გარდამავალი ქვეყნებიდან, რადგან კონკურენცია და ეკონომიკური ზრდა აზიასა და სხვა განვითარებად ეკონომიკებში მათ კომპანიებს სხვა ქვეყნებში გაფართოებისაკენ უბიძგებს. განვითარებადი ქვეყნებიდან გასულმა საინვესტიციო ნაკადებმა 2005 წელს 133 მლრდ აშშ დოლარი, ანუ მთელი ინვესტიციების 17 პროცენტი შეადგინა. გარდამავალი და განვითარებადი ქვეყნების წილი იზრდება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოსულ ნაკადებშიც. 2005 წელს სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპასა და დსთ-ში განხორციელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობამ 40 მლრდ აშშ დოლარი, ანუ მთელი ინვესტიციების 4 პროცენტი შეადგინა. მათი კონცენტრაცია რეგიონში, სადაც შედის საქართველოც, საკმაოდ მაღალი იყო: შემოსული ნაკადის 75 პროცენტი მხოლოდ სამ ქვეყანაზე – რუსეთზე, უკრაინასა და რუმინეთზე მოდიოდა (1).

გარდამავალი პოსტსოციალისტური ქვეყნების, როგორც ინვესტორი ქვეყნების, როლის ზრდა აიხსნება გლობალიზაცი-

ის მზარდი ზეწოლითაც, რაც კომპანიებს, მათ შორის ფარმაცევტულ საწარმოებს, აიძულებს კონკურენციისათვის იბრძოლონ როგორც შიდა, ასევე გარე ბაზრებზე. ეს ქვეყნები თავიანთ ინვესტიციებს, სავარაუდოდ, ასეთივე ტიპის სხვა ქვეყნებში დააბანდებენ და ეს ინვესტიციები მიმღები ქვეყნების განვითარების მნიშვნელოვანი ფაქტორი იქნება. ამრიგად, საქართველოს შეუძლია დიდი სარგებლობა მიიღოს ისეთი აღმოცენებადი მეზობელი ბაზრების ინვესტიციებით, როგორიცაა, თურქეთი, უკრაინა, რუსეთი, აზერბაიჯანი. ბოლო სამი წლის მანძილზე განხორციელებული ინვესტიციების მიხედვით შეიძლება ითქვას, რომ საქართველო ინვესტორებისათვის სულ უფრო მიმზიდველი ხდება, თუმცა გასაკეთებელი ამ მიმართულებით ჯერ კიდევ ბევრია.

იმისათვის, რომ ინვესტორმა მიიღოს გადაწყვეტილება, ესა თუ ის ფარმაცევტული ფირმა უნდა აკმაყოფილებდეს რამდენიმე კრიტერიუმს. პირველი და უმთავრესი კრიტერიუმია ხელმძღვანელობა. ძალიან მნიშვნელოვანია გვყავდეს კარგი ხელმძღვანელი, პროგრესული, „გამჭვირალე“, ფართო მასშტაბის მოაზროვნე, რომელიც დაინტერესებული იქნება კომპანიის სააქციო კაპიტალის გადიდებაში და რომელიც მომავალზე ფიქრობს. მეორე, უმნიშვნელოვანესი მომენტია ფირმის გარდაქმნის პოტენციური შესაძლებლობა თანამედროვე კომპანიად. ყველაფერი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენი ფინანსური სახსრებია საჭირო კომპანიისათვის, რამდენად ეფექტიანია მისი აქტივები და რამდენ ხანში შესძლებს კომპანია უპასუხოს ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტებს. მესამე, ესაა გამოსაშვები პროდუქცია. აქვს თუ არა მას პერსპექტივა ქართულ ბაზარზე, ფლობს თუ არა იგი ცნობილ სავაჭრო მარკას, ასევე როგორია კომპანიის გაყიდვების წილი ბაზარზე, მისი მდგომარეობა რეგიონში და პროცენტულად რა ნაწილს შეადგენს ადგილობრივად წარმოებული და საექსპორტო პროდუქცია. დაბოლოს, მეოთხე, ეხება დაფინანსებას; აქვს თუ არა კომპანიას ხანგრძლივი ბიზნეს-გეგმა.

ხშირად საქმე გვაქვს კომპანიებთან, რომლებიც ფულს კი

ითხოვენ, მაგრამ ბიზნეს-გეგმა არა აქვთ, არ გააჩნიათ შემუშავებული სტრატეგია. კარგ ხელმძღვანელობას გააჩნია კარგი ბიზნეს-გეგმა. მან კარგად იცის რა უნდა გააკეთოს და აქვს რეალური წინადადებები. ხშირად ათეული შემთხვევიდან ცხრა წინადადება არარეალურია ხოლმე.

ამრიგად, კომპანიისათვის, როგორც წესი, საჭიროა სამი ძირითადი ელემენტი – კაპიტალი, ფინანსური „ნოუ-ჰაუ“ და დისციპლინა. გარდა ამისა, სასურველია კომპანიას ჰყავდეს ახალგაზრდა ენერგიული მენეჯერები (და არა საბჭოთა დროის ხელმძღვანელები), რომლებიც განსაკუთრებით წარმოების სფეროშია პროგრესული.

თუ ქართულ ფარმაცევტულ ბაზარს გადავხედავთ, ჩვენი აზრით, აქ სტრატეგიული ინვესტირების დრო ჯერ არ დამდგარა, რადგან ბაზარი იცვლება. ევოლუციური პროცესები აწყდება რიგ რეალურ სიძნელეებს. საქართველოს აქვს პრობლემები ჯანდაცვის სფეროში და თანამედროვე სამკურნალო საშუალებების წარმოების საკმაოდ ეფექტური სისტემა არ გააჩნია, თუმცა დასავლეთის ფარმაცევტული და სადისტრიბუტორო კომპანიებისათვის აქ პოტენციალური შესაძლებლობები კოლოსალურია.

ალბათ ქართული ფარმაცევტული კომპანიები „ავერსი“ და „პესპე“ შეიძლება დასავლეთის უცხოელი ინვესტორებისათვის საინტერესო პარტნიორები გახდნენ, რადგან ქვეყანაში თითქმის მონოპოლურ მდგომარეობას იკავებენ და საკუთარი ბრენდის შექმნაზეც მუშაობენ. მაგრამ უცხოური კომპანიები საქართველოს ფარმაცევტულ ბიზნესში შეიძლება გარკვეულ სიძნელეებს წააწყდნენ. ჯერ ერთი, ადგილობრივმა ლიდერმა ფარმაცევტულმა კომპანიებმა არ მგონია ისურვონ კონკურენტი ინვესტორების შემოსვლა, რადგან ისინი არიან წამლის შემომტანები, დისტრიბუტორები, დამამზადებლები და ბოლოს – მომხმარებლები და ჰოსპიტალური ქსელის გარკვეულ ნაწილს ფლობენ. ამ ბოლო დროს კი, ნაცვლად კონკურენციის გაზრდისა, სახელმწიფომ მათ წამლის ხარისხის კონტროლის ექსკლუზიური უფლებაც გადასცა. მეორე, ფარმაცევტული ბიზნესი

ჯერ კიდევ შეიძლება ითქვას, სახელმწიფოს დაცვის ქვეშ შეიძლება იმყოფებოდეს. ახსნას ითხოვს ასევე ის ფაქტი, რომ, მაგალითად, „ავერსს“ რატომ მიეცა უფლება ჰქონოდა თავისი კლინიკა, ან შექმნას სადაზღვევო კომპანია. ჩემი აზრით, ნამლის ბიზნესის მფლობელს, წესით, არ უნდა ჰქონდეს უფლება შექმნას კლინიკა. ყოველივე ეს ინტერესთა კონფლიქტს იწვევს და ეწინააღმდეგება, პირველ რიგში მომხმარებელთა (მოცემულ შემთხვევაში, პაციენტთა) ინტერესებს. კეთილსინდისიერებასთან შორს არის ერთდროულად ანარმოდ, გაანაწილო, დაუნიშნო და უმკურნალო საკუთარი ნამლებით. ნამლის სააგენტოს ინფორმაციით ფარმაცევტულ კომპანიებს, რომლებიც დაკავებული არიან მედიკამენტების იმპორტით, საშუალება ეძლევათ შემქნან იგივე დასახელების მედიკამენტები, თავადვე შემქნან ამ პროდუქციის ხარისხის შემოწმებული ლაბორატორია. ამას კი რუსული გამოთქმის გამოყენებით „სამ ტანცუეტ, სამ პაიოტ“ ჰქვია (1).

ფარმაცევტული ბიზნესის განვითარების საქმეში ინვესტიციების როლის შესახებ მსჯელობისას გვერდს ვერ ავუვლით უცხოური და სამამულო ინვესტიციების თანაფარდობის, მიზანშეწონილობის საკითხს. ამ საკითხთან დაკავშირებითაც, ისევე როგორც, საზოგადოებისა და სახელმწიფოს ეფექტიანი ფუნქციონირების პრობლემასთან მიმართებაში ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში როგორც ზემოთ აღინიშნა, უნდა ამოვდიოდეთ იმ მეთოდოლოგიური მიდგომიდან, რომლის თანახმად ჭეშმარიტად ადამიანური საზოგადოების მშენებლობისა და ფუნქციონირების საქმეში ყველა გზა, ფორმა და მეთოდი გამართლებულია, თუ ისინი ემსახურებიან ადამიანისა და საზოგადოების ინტერესებს და გამორიცხავენ ანტისოციალურ მოვლენებს.

ზემოთაღნიშნულიდან გამომდინარე, თუ ვიმსჯელებთ, ჯერ-ერთი, ფარმაცევტული ბიზნესის ოლიგოპოლიური მდგომარეობა ხელს არ უწყობს ხალხის ინტერესების რეალიზაციას, და მეორეც, სასურველად მიმაჩნია ფარმაცევტული ბიზნესი ძირითადად ვითარდებოდეს ადგილობრივი მდიდარი ნედლეუ-

ლის ბაზაზე, რომლის მიზანიც იქნებოდა არა მარტო მოგების მიღება, არამედ ყოველი ადამიანის მოთხოვნილების დაკმაყოფილება ხელმისაწვდომი სამკურნალო საშუალებებით.

ამასთან ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ უცხოური და სამამულო ინვესტიციების თანაფარდობის საკითხის განხილვისას ფარმაცევტულ ბიზნესში, განსხვავებით სხვა სახეობის ბიზნესისაგან, უნდა ამოვიდეთ მისი სპეციფიკური თავისებურებებიდან, ეს თავისებურებანი, რომელიც გამომდინარეობს სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკის პრინციპებიდან, წარმოების სოციალური ორიენტაციიდან, საშუალებას გვაძლევს დავასკვნათ, რომ უპირატესობა სამამულო, ადგილობრივ ინვესტიციებს უნდა მიენიჭოს, მით უმეტეს მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის თანამედროვე ეტაპზე. ქვეყნისათვის უმნიშვნელოვანესია უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა, მაგრამ ამავდროულად ეროვნული ინტერესები არ უნდა შეილახოს. საქართველომ, ჩვენი აზრით, მოკლე ხანში თუ არა, პერსპექტივაში მაინც, უნდა შესძლოს უცხოელი ინვესტორების ხელშეწყობით ადგილობრივი ფარმაცევტული ბიზნესის აღორძინება და განვითარება. კრიტიკას ვერ უძლებს ის ფაქტი, რომ დღეისათვის ქართულ ფარმაცევტულ ბაზარზე ადგილობრივი პროდუქციის წილი დაახლოებით 10 პროცენტს შეადგენს. ყოველივე ეს იმაზე მიუთითებს, რომ საქართველოში ფარმაცევტული ბიზნესის განვითარება, ძირითადად, უცხოეთიდან შემოტანილი ნედლეულისა და მზა პროდუქციის საფუძველზე ხდება და ფაქტობრივად ადიგლი აქვს ადგილობრივ ინვესტიციების უმნიშვნელო გამოყენებას. ყოველივე ეს გაკვირვებას იწვევს იმ ფონზე, რცა, მაგალითად, გერმანიაში უცხოური ინვესტიციების წილი ინვესტიციის საერთო მოცულობის 10 პროცენტზე მეტი არ არის, დანარჩენი 90 პროცენტი აუცილებლად ეროვნული, ადგილობრივი ინვესტიცია უნდა იყოს. ბუნებრივია, ასეთი თანაფარდობა საქართველოში ძნელი მისაღწევია, მაგრამ პერსპექტივაში ადგილობრივი ინვესტიციამ, უცხოური ინვესტიციების დახმარებითაც კი, 50 პროცენტს უნდა გადააჭარბოს. ამის საფუძველს იძლევა ეკონომიკური

ზრდის დაგეგმილი ტემპები მომავალში.

ბოლო 20-25 წლის მანძილზე მრავალი განვითარებადი ქვეყანა დაადგა უცხოური ინვესტიციების რეგულირების პერიოდების გზას, რითაც ცდილობს პირდაპირი ინვესტიციების აქტიურად მოზიდვას მსოფლიო ბაზარზე კონკურენციის გაძნელების პირობებში. ცხადია, საქართველომაც ამ გზით უნდა იაროს, მაგრამ ამ დროს განსაკუთრებულ ყურადღებას უნდა ვაქცევდეთ უცხოელ ინვესტორთა საქმიანობასთან დაკავშირებულ შესაძლო უარყოფით შედეგს, მათ შორის – ე.წ. „განდევნის ეფექტს“. მას ორი ფორმა აქვს. ჯერ ერთი, კონკურენტული უპირატესობის მქონე უცხოურ კომპანიებს შეუძლიათ ეროვნული ფარმაცევტული კომპანიების შევიწროვება საქონლის ბაზრებზე. მეორე, ეს კომპანიები, კორპორაციები თვითონ ითრევენ ეროვნულ ბაზრებზე არსებული რესურსების, მათ შორის ფინანსების, საგრძნობ წილს. ამის თავიდან ასაცილებლად სხვა ქვეყნების ხელისუფლების მსგავსად, საქართველოსაც შეუძლია შეიმუშაოს ეროვნულ მეურნეობებში, მაგალითად, ფარმაციის სფეროში უცხოელი ინვესტორების შემოსვლის გარკვეული პირობები:

1) ეროვნულ ფარმაცევტულ ბაზარზე გაყიდვათა მთლიან მოცულობაში უცხოური კომპანიების ექსპორტის მაქსიმალური ხვედრითი წილის მიმართ;

2) ვალდებულებები ადგილობრივი მუშახელის მაქსიმალურად გამოყენებასთან დაკავშირებით;

3) რეციფიენტ ქვეყანაში, ე.ი. საქართველოში შექმნილი ფარმაცევტული ფირმების კაპიტალში უცხოური კომპანიების მონაწილეობის მაქსიმალური და მინიმალური ხვედრითი წილების დაწესება;

4) მოთხოვნები ტექნოლოგიების გადაცემაზე;

5) უცხოური კომპანიის ვალდებულებები მიმღებ ქვეყანაში კვლევებისა და საცდელი სამუშაოების ჩატარებაზე და ა.შ.

საგულისხმოა, რომ განვითარებული ქვეყნებიც კი მთლიანად არ აუქმებენ უცხოელი მენარმეებისათვის დაწესებულ შეზღუდვებს. კერძოდ, აქ ჯერ კიდევ ინარჩუნებენ პირდაპირი

უცხოური ინვესტიციების შეზღუდვას გარკვეულ დარგებსა და სფეროებში, ეროვნული კომპანიების კაპიტალში უცხოელი ინვესტორების წილის შეზღუდვებს და ორმხრივობის მოთხოვნებს. ეს ერთგვარი სიფრთხილის ზომებია უცხოური კაპიტალის „შემოტევისაგან“ თავის დასაცავად, რის აუცილებლობასაც ძლიერი ქვეყნებიც კი კარგად გრძნობენ. მაგალითად, ლიტვაში და უკრაინაში შეზღუდულია უცხოელი ინვესტორის მიერ წამლის წარმოება. ამგვარი პრაქტიკის დანერგვა მეტადრე აუცილებელია ჯერ კიდევ სუსტი ეკონომიკის მქონე საქართველოსთვის. სწორი, გონივრული საინვესტიციო პოლიტიკის გატარებით, უნდა შევიშუშოთ ისეთი ტაქტიკა, რომ სტიმული მივცეთ ისეთ ინვესტორს, რომელიც ხელს შეუწყობს ადგილობრივ ინვესტორს ადგილობრივი ფარმაცევტული ბიზნესის განვითარებაში და თავი შევიკავოთ არასასურველი ინვესტორისაგან, რადგან, ჯერ ერთი, ხელიდან არ გამოგვეცალოს ფარმაცევტულ ბიზნესში უცხოური ინვესტიციების რეგულირების ბერკეტები; მეორე, ფარმაცევტული ბიზნესის განსაკუთრებულად სასიცოცხლოდ საჭირო მდიდარი ადგილობრივი ნედლეულის, რესურსების სწრაფად, არარაციონალურად დამუშავებამ და არასწორმა საექსპორტო ოპერაციებმა მომავალში უარყოფითი სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები არ გამოიწვიოს.

ადგილობრივი სამამულო ფარმაცევტული ბიზნესის განვითარების მისაღწევად განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება იმპორტშემცველი საქონლისა და მომსახურების ადგილზე წარმოებას. ასეთი მიდგომა გამართლებულია ყველა შემთხვევაში (იგი მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ქვეყნის ეკონომიკურ დამოუკიდებლობას და ბუნებრივია, უსაფრთხოებასაც). იგი უფრო გასათვალისწინებელია მსოფლიო თანამედროვე ეკონომიკური კრიზისის პირობებში, რადგან ამ შემთხვევაში შედარებით მწვავე ეკონომიკური საფრთხეები ექმნებათ იმპორტიორ ქვეყნებს. არადა ამჟამად ქართულ ფარმაცევტულ ბაზარზე ხომ თითქმის 90%-ი ასეთი პროდუქცია იყიდება. ეს კი იმაზე მიუთითებს, რომ საქართველო ცალმხრივად არის ინტეგრირებული მსოფლიო ეკონომიკასთან, განსაკუთრებით

ამ სფეროში.

როგორც PSP-ს მონაცემები ადასტურებს, საქართველოში, ასე თუ ისე, მაინც 907 სამკურნალო საშუალება იწარმოება. მაგრამ ქართული გენერიკების ბიოეკვივალენტობა დადასტურებული არ არის. ეს ნიშნავს, რომ არავინ იცის საქართველოში წარმოებული წამლები შეესაბამება თუ არა ორიგინალს და რამდენად ხარისხიანია.

ქართული ფარმაცოლოგიური ფირმები ცდილობენ, ჯერ კიდევ დაპატენტებული უცხოური ორიგინალი პრეპარატები ქართული წარმოების პრეპარატებით ჩაანაცვლონ იმ საბაბით, რომ დაირღვა კანონი, მაგალითად საფრანგეთში და სამართალს საქართველოში ეძებენ. ქართული ბაზარი კი საკმაოდ პატარაა უცხოური ფარმაცევტული გიგანტებისთვის და, შესაბამისად, ნაკლებად საინტერესოც. ამიტომ იშვიათად დაობენ.

„სერვიესაგან“ გასხვავებით, პრეტენზიები არ გააჩნია შვეიცარიული კომპანია „ჰოფმან და როშის“, რომლის კუთვნილი მედიკამენტის - „ქსენიკალის“ გენერიკს სახელწოდებით - „ოლიმპი“, ასევე ქართული კომპანია GMP ამზადებს. პრეპარატს საერთაშორისო პატენტი კი აქვს, მაგრამ საქართველოში დაპატენტებული არ არის. ამიტომ „ოლიმპი“ ევროპის ქვეყნებში ვერასოდეს გავა, რადგან ევროპის ბაზარზე მათი კომპანიის მიერ დამზადებული მედიკამენტები იყიდება.

იბადება კითხვა – აქედან გამომდინარე, რა გამოსავალია? „ვისთვის უნდა ვაწარმოოთ“, თუკი ჩვენი ფარმაცევტული წარმომადგენელი საექსპორტოდ ვერ გავა?

უნდა ვთქვათ, რომ პროდუქცია უნდა ვაწარმოოთ, მაგრამ ხარისხიანი, როგორც საშინაო ისე საგარეო ბაზრისთვის, პირველ რიგში კი საშინაო ბაზრისთვის. უპირატესობა მაინც საშინაო ბაზარს უნდა მიენიჭოს. მართალია, ბიზნესმენს ვერავინ ვერ დაავალდებულებს პროდუქციის რეალზაცია მხოლოდ ან უპირატესად საშინაო ბაზარზე მოახდინოს, მაგრამ ქვეყანაში უნდა არსებობდეს (თუ არ არსებობს, უნდა შეიქმნას) კეთილსასურველი ბიზნესგარემო, რომელიც ბიზნესმენტა უმრავლესობას ამგვარ გადაწყვეტილებას თვითონვე, ძალდატანების

გარეშე მიაღებინებს. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ბიზნესმენს უნდა უღირდეს იმუშაოს საშინაო ბაზარზე და საგარეო ბაზარზე შეღწევისა და დამკვიდრებისათვის მხოლოდ ამის შემდეგ იზრუნოს. ერთი სიტყვით, მოცემულ ქვეყანაში უნდა იყოს ისეთი მაკროეკონომიკური ბიზნესგარემო, რომ ფირმების საქმიანობა წარმართოს პროდუქციასა და მოსახურებაზე როგორც საშინაო, ისე საგარეო ბაზრების მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად. ამასთან ქვეყნის მოსახლეობისა და ეკონომიკის ინტერესებიდან, თვით ფარმაცევტული ბიზნესის თავისებურებებიდან გამომდინარე, უფრო მეტი ყურადღება უნდა დაეთმოს საშინაო ბაზრის მოთხოვნის უპირატესი დაკმაყოფილების პრინციპის რეალიზაციას, საგარეო ბაზრებზე საქმიანობა კი, ძირითადად, ფირმის, კომპანიის რეალიზაციის მოცულობისა და შემოსავლების ზრდის ინტერესებს უნდა ემსახუროდეს. ე.ი. ამოცანას წარმოადგენს სამამულო ფარმაცევტული ბაზრის გაჯერების უზრუნველყოფა და ექსპორტის ზრდისათვის ხელშემწყობი პირობების შექმნა. კითხვაზე – რა უნდა ვანარმოოთ? ერთმნიშვნელოვანი და მარტივი პასუხი არ შეიძლება არსებობდეს. მაგრამ ერთი კი ფაქტია – ქვეყნის სამეურნეო ტრადიციებს ვერ გავექცევით. დღეისათვის სიტუაცია არსებითად შეიცვალა – მომხმარებელთა მხრიდან არნახული ტემპით იზრდება ინტერესი და მოთხოვნა ბუნებრივი წარმოშობის ფიტოპრეპარატების მიმართ. საქმე იმაშია, რომ თანამედროვე მსოფლიოში საგრძნობლად მატულობს ალერგიულ დაავადებათა რიცხვი – მსოფლიო მოსახლეობის 12% კი ებრძვის ამ პრობლემას, რის გამოც ადამიანები მხოლოდ უკიდურეს შემთხვევაში მიმართავენ ძლიერმოქმედ ქიმიურ პრეპარატებს.

სამკურნალო მცენარეული ნედლეული, ისეთი ბუნებრივი სიმდიდრეა, რომელსაც მიუხედავად მისი გამოყენების უძველესი ტრადიციებისა, დღესაც არ დაუკარგავს თავისი აქტუალობა. თანამედროვე მედიცინაში გამოყენებული სამკურნალო საშუალებების 40%-ზე მეტი სამკურნალო მცენარეულ ნედლეულზე დამზადებული სინთეზური წარმოშობის სამკურნალო საშუალებები ან მონოპრეპარატებია: ე.ი. ამ თვალსაზრისითაც

ის საჭირო რესურსია ფარმაცევტული ბიზნესისთვის მყარი სა-
ნედლეულო ბაზის ან იმპორტშემცველი და საექსპორტო პრო-
დუქციის შესაქმნელად. დღეს ამ მხრივ საქართველოში კოლო-
სალური რეზერვებია, ოღონდ სამკურნალო მემცენარეობას
სასურველია ეროვნული დატვირთვა მიეცეს, რათა გამოვიყე-
ნოთ ეს უნიკალური რესურსები, როგორც ველურადმოზარდი
სახეობების, ისე გაკულტურებული ფორმების სახით, რაც სა-
ხელმწიფოს დამატებითი შემოსავლის წყაროც და რიგი სოცია-
ლური პრობლემების გადაჭრის საშუალებაც იქნება.

უნდა აღინიშნოს, რომ ფერმერული მეურნეობები ნაკლებად
იჩენენ ინტერესს სამკურნალო მცენარეთა კულტივირების მი-
მართ, რადგან: ჯერ ერთი, მკაცრად ლიცენზირებადი საქმეა
(ადამიანის ჯანმრთელობას ეხება) და საჭიროებს მაღალ პრო-
ფესიონალიზმს ფარმაკოლოგიურად ვარგისი ნედლეულის მი-
საღებად; მეორე, ნათესებიდან კომერციული უკუგების თვალ-
საზრისით დანახარჯთა გამოსყიდვას 2-3 წელი ჭირდება. გამო-
მდინარე აქედან, არახელსაყრელია კერძო მეურნეობისათვის
კრედიტების მოძიება. არადა ამ სფეროში ინვესტიციების მო-
ზიდვა ძალიან რენტაბელური საქმეა. ამაში კარგი იქნება თუ
უცხოელ ინვესტორებს დავაინტერესებთ.

სამკურნალო მემცენარეობის განვითარებას სახელმწიფოს
მხრიდან განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა და შესაბამისი
საბაზრო კონცეფცია შემუშავებული აქვს რუსეთს, უკრაინას,
ბელორუსიას, უზბეკეთს, ბალტიისპირა რესპუბლიკებს, ბუ-
ლგარეთს, უნგრეთს, პოლონეთს, ეგვიპტეს, ჩინეთს, ინდოეთს,
ევროკავშირის მაღალგანვითარებული ქვეყნების უმრავლესო-
ბას და რასაკვირველია აშშ-ს და გერმანიას, სადაც ფიტოპრო-
დუქციაზე, შესაბამისად მის ნედლეულზე დიდძალი მოთხო-
ვნაა. ეს ქვეყნები ეწვეიან აღნიშნული ნედლეულის ექსპორტს,
თუმცა საჭირო ოდენობით იმპორტულ ნედლეულსაც მოიხმა-
რენ.

როგორც სოციალური გამოკითხვებიდან დასტურდება,
ამერიკისა და ევროპის მოსახლეობის ნახევარზე მეტი 60-70%
ყოველდღიურ ყოფაში ფართოდ იყენებენ ფიტოპრეპარატე-

ბს, სამკურნალო ბალახების ნაკრებს, რის შედეგადაც სახეზეა მსგავს პროდუქციაზე მომხმარებელთა მზარდი ინტერესი.

სამწუხაროდ, საქართველოში, სამკურნალო-მცენარეული ნედლეულის ბაზარი, მოკრძალებულად გამოიყურება. გასაკვირია, მაგრამ ფაქტია, რომ ადგილობრივი ფარმაცევტული ბიზნესი, ძირითადად იმპორტულ ნედლეულზე მუშაობს, თუ მხედველობაში არ მივიღებთ ცნობილ ბრენდებს „სალხინო“ და კოლხურს“.

არ შეიძლება ყურადღების გარეშე დაგვრჩეს საქართველოს ფარმაცოქიმიის ინსტიტუტის უდიდესი როლი ქართული სამკურნალო ფლორის ფიტოქიმიური კვლევისა და ფიტოპრეპარატების მიღების საქმეში, რომელსაც წლების მანძილზე წარმატებულად ხელმძღვანელობდა და ახლაც მოღვაწეობს ამ ინსტიტუტში აკადემიკოსი ეთერ ქემერტელიძე. თუ რა როლი შეიძლება შეასრულოს ამ ინსტიტუტმა ქართული ფარმაცევტული ბიზნესის აღორძინების საქმეში საკუთარი სანედლეულო ბაზის მეშვეობით, ნათლად ჩანს ცხრილში, რომელშიც მოცემულია ამ ინსტიტუტში შემუშავებული, სახელმწიფოს მიერ რეგისტრირებული და ფართო გამოყენებისათვის ნებადართული პრეპარატების ვრცელი სია (1).

ცხრილი

N	პრეპარატის დასახელება, ფორმა	დანიშნულება
1	Tribusponin – ტრიბუსპონინი 0.1 გ ტაბლეტები N30 ბლისტერზე და ფლაკონში	ათეროსკლეროზის მკურნალობისა და პროფილაქტიკისათვის, ანაბოლიტური საშუალება
2	Flaronin – ფლარონინი 0.03 გ ტაბლეტები N60 ფლაკონში	ანტიურემიული, დიურეტიული საშუალება
3	Caripazym – კარიპაზიმი ლიოფიზირებული ფხვნილი 350 პე (ფლაკონში)	პროტეოლიზური ფერმენტული პრეპარატი ორთოპედია-ტრავმატოლოგიაში, ნეიროქირურგიაში, ნევროლოგიასა და სტომატოლოგიაში გამოსაყენებლად

4	Colchicinum – კოლჩიკინი 0.001 გ ტაბლეტები N60	პერიოდული დაავადების, ამილოიდოზის და პოდაგრის სანინალმდებო საშუალება
5	Rhamnil – რამნილი 0.05 გ ტაბლეტები	კუჭ-ნაწლავის დისფუნქციის მომწესრიგებელი საშუალება
6	Fatsifloginum – ფაციფლოგინი 0.25 გ ტაბლეტები N50	ანტირევმატული, ანთებისსანინალმდებო და ტკივილგამაყუჩებელი საშუალება
7	Unguentum Psoranthroni – ფსორანტრონის მალამო 0.5%; 1.5%; 20 გ	ფსორიაზის სამკურნალო საშუალება
8	Causoronum – კავსურონი თხევადი ექსტრაქტი 50 მლ	ბრონქოსპაზმოლიტური საშუალება
9	Tsarubol – ცარუბოლი 0.07 გ კაფსულები N20	ჰეპატობროტექტორული და ნაღვლის დამდენი საშუალება
10	Sirupus Causoroni – კავსურონის სიროფი 100 მლ	ბრონქოსპაზმოლიტური საშუალება
11	Sirupus Passiflorae – პასიფლორას სიროფი 100 მლ	სედატიური საშუალება
12	Tabulettae Causoroni – კავსურონის ტაბლეტი N30	ბრონქოსპაზმოლიტური საშუალება
13	Echinacin – ექინაცინი ტაბლეტი N30	იმუნოსტიმულატორი
14	Tabulettae Bentoboli – ბენტობოლის ტაბლეტი 1 გ N30	მეტეორიზმის, ქრონიკული და ჰიპერაციდული გასტრიტების, კოლიტების და დისბაქტერიოზის სამკურნალო საშუალება
15	Flores Calendulae officinalis – გულყვითელას ყვავილი 30გ ან 50გ	ანტისეპტიკური, ანთების სანინალმდებო, ჭრილობის შემახორცებელი, ნაღვლმდენი საშუალება
16	Flores Chamomillae – გვირილას ყვავილი 30გ ან 50გ	ანთების სანინალმდებო, ანტისეპტიკური, ანტალერგიული, ოფლმდენი, ნაღვლმდენი საშუალება
17	Unguentum Caripani – კარიპანის მალამო: პაპაია — 50პე/გ ლევომიციტინი 0.5% - 20 გ	II და III ხარისხის დამწვრობის, ზედაპირული და ღრმა ჩირქოვანი ჭრილობის სამკურნალო ანტისეპტიკური მოქმედებით

18	Rhizoma cum radicibus Valerianae – კატაბალახას ფესურები ფესვებით 30გ ან 50გ	სედატიური საშუალება
19	Folia Salviae – სალბის ფოთლები 30გ ან 50გ	ანთების სანინალმდეგო, ანტიმიკრობული, აძლიერებს კუჭ-ნაწლავის ტრაქტის სეკრეტორულ აქტივობას
20	Semina Lini – სელის თესვები 30გ ან 50გ	შემომგარსველი და ანთების სანინალმდეგო საშუალება
21	Folia Menthae piperitae – ბალის პიტნის ფოთლები 30გ ან 50გ	სპაზმოლიტური და ნაღვლმდენი საშუალება
22	Rhodopesum – როდოპესი, მალამო 20გ	ჰერპესული დაავადებების სამკურნალო საშუალება
23	Saturin – სატურინი კაფსულები 0.33გ	ჰიპოგლიკემიური საშუალება
24	Tabulettae Salbei – სალბის ტაბლეტი 1.1 გ	სასუნთქი გზების ანთების სანინალმდეგო საშუალება
25	Ginkgo-Bati – გინგო-ბათი, ტთხევადი ექსტრაქტი 50 მლ	სისხლის მიმოქცევის მომწესრიგებელი საშუალება
26	Medea – მედეა სითხე 120 მლ	გინგივიტების, პარადონტიტების პროფილაქტიკისა და მკურნალობისათვის
27	Alexin – ალექსინი, ფხვნილი 5გ	მცენარეთა ზრდის სტიმულატორი
28	პოლ-პალას ბალახი, 50გ	თირკმლის ანთებითი დაავადებების და პიელონეფრიტების სამკურნალო საშუალება

იგივე შეიძლება ითქვას საქართველოში ფარმაცოლოგიისა და სამკურნალო მემცენარეობის საქმეში მოღვაწე რიგი უწყებების მიმართ, მაგ. სამედიცინო უნივერსიტეტის ფარმაცონოზიის, ფარმაცოლოგიის და ფიტოფარმაციის კათედრები, თბილისისა და ბათუმის ბოტანიკურ ბაღებთან არსებული სამკურნალო მცენარეთა საინტროდუქციო სამეცნიერო-კვლევითი სადგურები, სპეციალიზებული მეურნეობები.

ზემოაღნიშნულთან დაკავშირებით უნდა ითქვას, რომ საჭი-

როა ძველი და ახალი გამოცდილების რაციონალური შეჯერება, რათა ეს პერსპექტიული ფარმაცევტული დარგი უფრო მყარად ჩადგეს ქვეყნის სამსახურში. საქართველოს საბედნიეროდ გააჩნია ფარმაცევტული წარმოების სფეროში ბრწყინვალე ინტელექტუალური პოტენციალი, რომელსაც სერიოზული სახელმწიფო მხარდაჭერა და ინვესტიციები ესაჭიროება. ოფიციალური სტატისტიკით, სამკურნალო მცენარეული ნედლეულის ექსპორტით ევროპულ ბაზარზე ლიდერობს გერმანია, იგივე შეიძლება ითქვას ბულგარეთზე. მესამე ადგილზეა პოლონეთი.

მაგრამ ვფიქრობთ, თუკი ფარმაცევტულ სფეროში მოხდება მეცნიერების, განათლებისა და წარმოების მჭიდრო ინტეგრაცია, ენდემური სამკურნალო ფლორის რესურსების ეფექტიანი გამოყენება და სამამულო ფიტოპრეპარატების წარმოების გაზრდა, შედარებით იაფი და იმპორტზემცველი სამკურნალო საშუალებების წარმოება, ხოლო პერსპექტივაში ორიგინალური „ბრენდების“ შექმნა, მაშინ ნამდვილად წარმოჩინდება ადგილობრივი სამკურნალო მცენარეული ნედლეული როგორც ფარმაცევტული ბიზნესის პერსპექტიული სეგმენტი.

ზემოაღნიშნულთან ერთად, ადგილობრივი სამამულო მენარმოების, ფარმაცევტული ბიზნესის განსავითარებლად, თუკი დაგვჭირდა, აუცილებელია გატარდეს დასაბუთებული პროტექციონისტული პოლიტიკა (იგულისხმება ტარიფების, ფისაკლური ტარიფების, პროტექციონისტული ტარიფების, კვოტების, არასატარიფო ბარიერებისა და ა.შ. მოხერხებულად და ეფექტიანად გამოყენება), რაც საქართველოში დამოუკიდებელი ეკონომიკური სუბიექტების რაოდენობისა და სამეურნეო აქტიურობის ზრდის საწინდარია.

დასკვნა

ამრიგად, საქართველოში ფარმაცევტული ბიზნესის განვითარების საქმეში გადამწყვეტი როლი უცხოურ ინვესტიციებთან ერთად ადგილობრივმა ინვესტიციებმა უნდა შეასრულოს. ეს ძირითადად შეიძლება მოხდეს მდიდარი, ადგილობრივი სანედლეულო ბაზის მეშვეობით, სახელმწიფო რეგულირების იმგვარი

მექანიზმების შექმნით, რომელიც უზრუნველყოფს ინოვაციური, უპირატესად სამამულო ფარმაცევტული ბიზნესის აღორძინებას. ყოველივე ეს შესაძლებელს გახდის ფარმაცევტული საწარმოო ბაზის მოდერნიზაციის გზით მკვეთრად ამაღლდეს ქართული ფარმაცევტული ნაწარმის კონკურენტუნარიანობა.

ლიტერატურა

1. ა. სხირტლაძე, ჟ. წიკლაური,... ბიზნესი, როგორც სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების გადაჭრის უმთავრესი პირობა, მისი აღრიცხვის, საგადასახადო რეგულირების თავისებურებანი. გამომც. „უნივერსალი“,თბ., 2013 წ.136 გვ.
2. ჟურნალი „ეკონომიკა“, N1, 5, 6, 2017 წ.
3. რ.შენგელია, ჟ.წიკლაური,... ინვესტიციების როლი ეროვნული ბიზნესის განვითარებაში და ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის ამაღლებაში. მონოგრაფია. თბ., 2017 წ.გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2017 წ.
4. რ.შენგელია, ჟ.წიკლაური,... საავტორო უფლებების მართვა და მისი გავლენა ეროვნული ბიზნესის განვითარებაზე. მონოგრაფია. თბ., 2017 წ. გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2017 წ.
5. ჟურნალი „ეკონომიკა“, N3-4, 2017 წ.

REFERENCES:

1. A. Skhirtladze, Zh. Tsiklauri, ... Business, as the main condition of solving socio-economic problems, the peculiarities of its accounting and tax regulation. PH „Universal“, Tb., 2013, 136 pg.
2. Journal „Economics“, N 1, 5, 6,2017y.
3. R. Shengelia , Zh. Tsiklauri, ... The Role of Investments in the Development of National Business and Increasing the Competitiveness of the Economy. Monograph. Tb., 2017 y. Publishing House „Universal“, 2017y.
4. R. Shengelia , Zh. Tsiklauri, ... Copyright Management and its Influence on the Development of National Business. Monograph. Tb., 2017 y. Publishing House „Universal“, 2017y.
5. Journal „Economics“, N3-4, 2017y.

INVESTMENTS AND THE PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL BUSINESS IN GEORGIA

Revaz Shengelia,

PhD in Economics, Professor of GTU

Zhuzhuna Tsiklauri-Shengelia,

PhD in Economics, Professor of GTU

Natia Shengelia

PhD, Professor of GTU, Graduate from
The Oxford University, Business Faculty

RESUME

In the development of pharmaceutical business, local investments can play the decisive role together with foreign investments. This can be implemented mainly through a rich, local raw material base, such as mechanisms of state regulation that provide to promote the national pharmaceutical business oriented on innovations. This will enable the competitiveness of Georgian pharmaceutical products to be sharply increased by modernizing the pharmaceutical manufacturing base.