

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ СЕКТОР ИРАНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2018 г. З. Мамедьяров

МАМЕДЬЯРОВ Заур Аязович, младший научный сотрудник,
ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН, РФ, 117997 Москва, ул. Профсоюзная, 23 (zaur.mamedyarov@gmail.com).

Статья поступила в редакцию 15.12.2017.

Рассматриваются современное состояние и перспективы развития фармацевтической отрасли Ирана. Планируемая после снятия международных санкций модернизация отрасли предполагает переход от закрытой системы, ориентированной на внутренний рынок и базирующейся на производстве дженериков, к более открытой и инновационной. Иран располагает хорошими возможностями для экспорта медикаментов в соседние страны, отличающиеся крайне низким уровнем развития фармацевтического производства и медицины в целом. Вместе с тем ожидаемый допуск иностранных компаний на внутренний рынок может оказать противоречивое воздействие на фармацевтический сектор страны.

Ключевые слова: Иран, фармацевтический сектор, регуляторы, санкции, SWOT-анализ, инновации.

DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-7-57-62

Лечение болезней методами народной медицины имеет глубокие традиции в Иране. Период Средневековья был особенно богат на талантливых врачей и фармацевтов, чьи успехи существенно повлияли на развитие медицины в Европе. В XX в. фармацевтический сектор страны постепенно модернизировался. Развитие отрасли продолжалось и в условиях западных санкций. Тем не менее к моменту их снятия в 2016 г. иранская фармацевтика технологически заметно отстала от мирового уровня. Сохранилась ее высокая зависимость от импорта первичных субстанций и государственной поддержки.

Сегодня Иран по-прежнему находится под санкционным давлением (США сняли не все ограничения), но планирует реформировать и технологически переоснастить фармацевтическую отрасль. Ее высокая инновационность и наукоемкость позволит Ирану повысить свою конкурентоспособность в регионе. Выгодное географическое положение, участие в крупных международных проектах (например, Шелковый путь) привлекают к стране внимание зарубежных инвесторов.

ИРАН НА ГЛОБАЛЬНОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Население Ирана за последние 30 лет выросло более чем на 20 млн человек, превысив 80 млн [1, р. 5]. Растет и ВВП страны. Объемы продаж медикаментов естественным образом увеличиваются при росте населения, но это не единственный значимый фактор. Рост продаж в номинальном выражении (по числу упаковок)

также может стимулироваться изменениями врачебных практик. По объему потребления медикаментов на душу населения Иран находится на 20-м месте в мире (на одного жителя приходится 340 условных доз медикаментов в год) [2].

По численности населения Иран сопоставим с такими странами, как ФРГ и Турция (табл.), но заметно отстает от них по масштабам фармацевтического рынка. В 2016 г. в расчете по ППС он составлял примерно 6 млрд долл., тогда как в Турции – 13.9 млрд долл., а в Германии – 78.7 млрд долл. Таким образом, при сопоставимом населении иранский фармацевтический рынок в 13 раз уступал немецкому и более чем в 2 раза – турецкому. Разрыв по ВВП на душу населения значительно меньше (табл.).

Таблица. Сравнение некоторых показателей Ирана, Турции и Германии

	Иран	Турция	Германия
Население, млн человек	80.5	79.5	82.6
ВВП на душу населения, долл. по ППС, 2016	18 077	24 912	48 111
Объем фармрынка, млрд долл. по ППС, 2016	6.0	13.9	78.7

Источники: численность населения, ВВП на душу населения [1], объем фармацевтического рынка – авторская оценка на основе [3, 4, 5] в пересчете по долл. ППС на 2016 г.

Ожидается, что иранский фармрынок до 2020 г. будет ежегодно расти на 7.5% [3, р. 7]. По объему продаж в регионе Ближнего Востока и Северной Африки страна может выйти на четвертое место после Турции, Египта и Са-

удовской Аравии. В Германии и Турции темпы роста могут быть ниже: соответственно 4.9 и 4.2%. Стоит отметить, что, в отличие от Германии, в Иране (как и в Турции) рост во многом обусловлен инфляцией. Так, в Турции без учета фармацевтический рынок за последние 6 лет сократился на 16% [4, р. 4].

Особенно быстро фармацевтический рынок Ирана рос в 1997–2010 гг. При этом доля отечественных медикаментов в продажах сократилась с 90% в 1997 г. до 66% в 2010-м [6]. Уже тогда на иранский рынок пришли крупнейшие фармацевтические ТНК. Поэтому вряд ли правомерно считать, что снятие санкций сегодня открывает для них совершенно закрытый ранее рынок. Иранский рынок лекарств будет расширяться, но, скорее всего, уже не так активно, как раньше. Многое будет зависеть от успешности реформ и макроэкономической динамики.

В настоящее время до 96% препаратов (по числу реализованных упаковок), необходимых иранским пациентам, производится внутри страны [1], однако в общей стоимости продаж доля местных препаратов гораздо меньше, поскольку они существенно дешевле импортных брендовых препаратов.

В Иране действуют более 100 фармацевтических компаний, 36 из них представлены на бирже [1, р. 7]. Отдельные производители не только выпускают лекарственные препараты, но и занимаются ИР, импортируют лекарства, выступают в роли дистрибьюторов. Для иранской фармацевтики характерен относительно низкий уровень концентрации производства (индекс Герфиндаля–Гиршмана составляет 248.5) [7]. На долю четырех лидеров (*Darou Pakhsh*, *Jeberebne Nauyan*, *Tehran Shimi* и *Farabi*) приходится 20% рынка [8, р. 3], остальные 80% распределяются между 30 компаниями.

Возвращаясь к теме западных санкций против Ирана, следует отметить, что напрямую они не затрагивали большинства местных фармкомпаний. Однако западные ограничения на банковские операции негативно сказались на поставках лекарственных препаратов и сырья для их изготовления из западных стран. В результате Иран расширил закупки из Китая и Индии. Одновременно местные фармацевтические компании стали активнее заниматься собственными разработками. Отдельные препараты (прежде всего против рака и диабета), которые ранее только импортировались, стали производиться внутри страны.

В 2015 г. Иран экспортировал лекарственные препараты на 180 млн долл. Согласно стратегии *Iran Vision 2025*, к 2025 г. их экспорт должен составлять 1.5 млрд долл. ежегодно [9]. Географическое положение Ирана между Вос-

током и Западом позволяет стране стать крупным экспортным хабом для стран Центральной Азии. Недостаток заводов по выпуску лекарственных препаратов в странах Персидского залива, Азербайджане, Армении, Туркмении, Киргизии, Таджикистане, Ираке, Афганистане, Сирии, Ливане, Йемене и государствах Восточной, Западной и Центральной Африки создает благоприятные возможности для экспансии фармкомпаний Ирана.

В 2014 г. (самые актуальные имеющиеся данные) наиболее крупным импортером иранских медикаментов был Афганистан, куда направлялось 33% экспорта. 19% приходилось на РФ, 16 – на ФРГ, 11 – на Сирию, 8 – на Ирак, 5 – на Украину, 3 – на Таджикистан, 2 – на Йемен, по 1% – на Ливан и Пакистан [1, р. 8]. Иран импортирует не более 5% препаратов в натуральном исчислении (по количеству упаковок) и примерно 30% – по их стоимости. На импортные медикаменты, у которых имеются отечественные аналоги, налагается таможенная пошлина 4% и налог по ставке 65% [10, 11].

Основу фармацевтической отрасли страны составляет сектор недорогих препаратов. Такая специализация оправдана – небогатое местное население и жители других стран региона Ближнего Востока и Северной Африки предъявляют спрос в первую очередь на доступные лекарства.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР И РЕГУЛИРОВАНИЕ

После Исламской революции 1979 г. Иран делал ставку на независимую и самодостаточную фармацевтику, выстраивая замкнутую систему производства и реализации медикаментов. Была принята национальная программа в области фармацевтики, получившая название “схема дженериков”. Она включала государственную поддержку производства лекарств внутри страны под международным непатентованным названием, регулирование цен, обеспечение доступа населения к лекарственным препаратам (подробнее см. [12, 13, 14]). Иран стал крупнейшим производителем дженериков на территории Ближнего Востока и Северной Африки. Со временем от некоторых мер, предусмотренных “схемой дженериков”, отказались.

В начале 1980-х годов фармпроизводство было практически полностью сосредоточено в руках государства, а в 1990-х стали появляться частные компании, получило развитие государственно-частное партнерство. Фармкомпания начали выпуск брендированных препаратов, в этом случае им было проще получить разрешение на импорт и экспорт от регулятора. По неофициальным данным, в 2014 г. до 80% всех производств в Иране находились под контролем

государства и только 20% предприятий не были связаны с ним. В розничном сегменте большую часть (88%) составляли частные аптеки, но более половины стоимости продаж приходилось на государственные аптеки, наделенные монополией на реализацию редких и дорогих медикаментов.

В период с 1988 по 1993 г. была проведена частичная приватизация фармацевтического производства, но до сих пор более половины внутреннего рынка по продажам занимают государственные или квазигосударственные компании. Вместе с тем растет заинтересованность в создании конкурентной среды на национальном фармацевтическом рынке. После снятия санкций руководство Ирана заявило о намерении привлечь западных инвесторов и одновременно повысить объем экспорта лекарственных препаратов.

Чтобы заинтересовать иностранных производителей и инвесторов, правительство выделило 2 млрд долл. на строительство недалеко от Тегерана фармацевтического индустриального парка “Баракат”, призванного объединить бизнес-инкубаторы, стартапы и лаборатории соответствующего профиля (подробнее см. [15]). Участвующие в проекте зарубежные инвесторы будут освобождены от налогов.

Признавая необходимость привлечения зарубежных инвесторов, власти Ирана тем не менее установили для них ограничения. По закону “О привлечении и защите иностранных инвестиций” (2002 г.) их доля не должна превышать 25% совокупного объема продаж отрасли и 35% объема продаж каждой подотрасли [16]. Ограничения не касаются инвестиций в продукцию, предназначенную для экспорта (за исключением нефтяной отрасли).

Функции регулирования отрасли разделены между национальным Управлением по надзору за пищевыми продуктами и медикаментами (*FDA*) и Верховным советом медицинского страхования (*SCoHI*) [11]. Чтобы получить доступ на рынок, лекарственный препарат (как произведенный внутри страны, так и импортируемый) должен быть включен в национальный список (*Iran Drug List, IDL*). Проверкой и регистрацией новых препаратов занимается *FDA*. После того как препарат попадает в *IDL*, *SCoHI* определяет, может ли государство возместить его стоимость и в каком объеме.

Такая система обеспечивает доступ населения к достаточно качественным и недорогим лекарствам, но порождает конфликт интересов между департаментами. *FDA* в первую очередь заинтересовано в том, чтобы жители Ирана могли получить необходимые лекарства, а *SCoHI* – в том, чтобы медицинское страхование покрывало как можно больше страховых случаев, но при этом обходилось государству

как можно дешевле. Если между регуляторами возникают разногласия по поводу того или иного препарата, принятие решения затягивается. Дополнительная сложность связана с недостаточной прозрачностью их деятельности. Ни *FDA*, ни *SCoHI* не предоставляют открытых данных о сроках рассмотрения заявок и причинах, по которым те или иные препараты не допущены на рынок. Это сдерживает западные инвестиции в иранскую фармацевтику.

Говоря о госрегулировании иранского фармацевтического сектора, следует отдельно остановиться на ценообразовании. До 2011 г. в Иране применялся метод “издержки плюс фиксированная прибыль”, когда цена ингредиентов и производства суммировалась с маржинальной прибылью в размере 15–20% [13]. Чтобы гарантировать доступность лекарств, государство устанавливало потолок их цен с расчетом на то, что конкурирующие компании будут снижать свою цену. Но расчет не оправдался – максимально допустимая цена в реальности превратилась в фиксированную.

В 2011 г. по инициативе *FDA* был принят закон о ценах на фармацевтическую продукцию, переводящий отрасль на референтное ценообразование. При ней цены на препараты рассчитываются с учетом цен на их аналоги в странах-экспортерах и государствах, выбранных в качестве ориентира (Греция, Турция, Испания, страны Аравийского полуострова). При этом цена в Иране обязательно должна быть ниже [12]. Закон направлен на повышение доступности лекарств и одновременно на снижение расходов государства на возмещение стоимости препаратов. Метод “издержки плюс фиксированная прибыль” по-прежнему действует для небрендируемых дженериков.

Прописаны также правила работы врачей, ведется контроль за реализацией лекарственных препаратов, в частности запрещена онлайн-торговля ими (подробнее см. [14]). В целом же многоступенчатая система регулирования не столько стимулирует, сколько ограничивает активность производителей и инвесторов. Во многом утратили свою актуальность меры государства по поддержке местного производства и минимизации импорта. Они оборачиваются серьезными негативными последствиями. Так, по оценкам представителей иранских фармкомпаний, квота на импорт лекарственных препаратов в объеме 1 млрд долл., установленная *FDA* в 2015 г. в целях поддержания местного производства, привела к росту нелегального импорта [17].

ПЕРСПЕКТИВЫ

Более полную картину развития фармацевтического сектора Ирана позволяет получить

SWOT-анализ, оценивающий влияние как внутренней, так и внешней среды отрасли. В то время как внутренняя среда поддается контролю со стороны отрасли, внешняя среда не контролируется ею. К факторам внутренней среды относятся сильные (*S*) и слабые (*W*) стороны отрасли, к факторам внешней среды – возможности (*O*) ее развития и угрозы (*T*) ее благополучию. Сильные стороны дают любой отрасли преимущества, слабые объясняют недостатки. Возможности отрасли показывают перспективы ее развития, а угрозы отражают потенциальные проблемы.

К сильным сторонам иранского фармацевтического сектора можно отнести наличие заводов с достаточно современным оборудованием, налаженное производство дженериков, наличие компетентных специалистов, качество и широкий ассортимент продукции. Слабые стороны – невысокая эффективность производства, низкий коэффициент использования мощностей, недостаток инвестиций в ИР, слабый маркетинг, некоторая технологическая отсталость вследствие долгой изоляции. Перспективы развития определяются возможностью экспансии на рынки соседних стран с общей численностью населения около 400 млн человек, расширением сотрудничества с зарубежными партнерами после снятия санкций, повышением внимания государства к системе здравоохранения, расширением частных и государственных инвестиций. Что касается угроз, то их по-прежнему немало: сохраняющаяся зависимость от импортных компонентов лекарственных препаратов и сложных субстанций, конкуренция со стороны ТНК, теневой рынок фармацевтической продукции, неустойчивость политической ситуации и вероятное возобновление санкционного режима.

Снятие международных санкций позволяет руководству Ирана рассчитывать на ускорение темпов развития национального фармацевтического сектора. Однако ситуация неоднозначна. Можно сказать, что именно из-за санкций иранские фармацевтические компании были вынуждены активнее вести ИР, чтобы создавать собственные лекарства взамен импортных. Улучшение доступности зарубежных лекарственных препаратов может привести к зависимости от импорта.

Есть и риск захвата иранской фармацевтики крупными ТНК. Снятие санкций создает для них возможность ворваться на местный рынок, использовать его довольно высокий по региональным меркам научно-исследовательский потенциал и далее укрепиться на рынках других стран региона. Правда, за последние 20 лет западные ТНК так и не смогли занять столь же сильные позиции в развивающихся странах, как в развитых [18]. Их доля в мировых продажах медикаментов падает, причем особенно быстро в странах, где налажено местное про-

изводство дженериков. Ценовая конкуренция и бедность населения не позволяют ТНК реализовывать там новейшие препараты в таких же объемах, как в развитых странах. В этих условиях эффективной стратегией становится партнерство с местными производителями, создание совместных предприятий, а также лицензирование местного выпуска своих препаратов.

Например, датская компания *Novo Nordisk*, которая работала в стране еще во времена санкций, накануне их снятия выразила намерение построить в Иране завод по производству инсулиновых шприцев-ручек. Инвестиции компании должны составить около 76 млн долл. [19]. Помимо этого, она приняла решение увеличить число сотрудников своего иранского филиала более чем в два раза – до 290 человек.

Интерес к иранскому рынку проявляет и европейский производитель дженериков *Chemo*. В 2016 г. подписано соглашение о сотрудничестве с иранской *Barkat Pharmed Company*. В его рамках *Chemo*, в частности, обязалась инвестировать 15 млн долл. в завод по производству сырья для фармацевтической продукции [20].

Развивать сотрудничество с иранскими фармкомпаниями планируют также Германия и Россия, пока речь идет о взаимодействии в научной сфере [21]. Укрепление таких связей выгодно Ирану, поскольку обе страны входят в число крупных импортеров его фармацевтической продукции.

Несмотря на заявленные намерения, реально заключенных сделок пока немного. Иностранцы не торопятся инвестировать в иранскую фармацевтику, опасаясь новых санкций и высокого уровня коррупции в стране. Стране еще предстоит завоевать доверие инвесторов.

Говоря о будущем иранского фармацевтического сектора, необходимо уделить особое внимание биотехнологическому производству, поскольку именно оно наиболее перспективно. Продажи биотехнологических препаратов в мире активно растут: в 2014 г. их объем оценивался в 289 млрд долл., к 2019 г. он, как ожидается, увеличится до 445 млрд, а доля биотехпрепаратов (по стоимости) в мировых продажах фармпродукции превысит 26% [22, р. 3].

Иранские компании также обратили внимание на такие препараты, концентрируясь на биоаналогах дорогостоящих лекарств. Низкая цена делает их доступными для большинства пациентов. Правда, Иран не является членом ВТО, а значит, иранские производители не имеют доступа к официальной документации об исходных субстанциях и не могут подтвердить эффективность и безопасность своих биоаналогов. Хотя они получают одобрение иранских регуляторов и поступают на локальный рынок, они не включаются в международные каталоги [23].

Пока иранский рынок биотехнологических препаратов находится на начальной ступени развития. Для прогресса в этой области иранским производителям нужно более активно взаимодействовать с западными партнерами, специализирующимися на производстве подобных препаратов.

Облегчение санкционного режима упростило такое сотрудничество. Однако успех во многом будет зависеть от способности национальных производителей перенимать новейшие технологии, производственные практики и создавать передовые инновационные центры. Фармацевтическая отрасль Ирана обладает достаточно квалифицированным персоналом, но он долгое время работал в закрытом режиме, поэтому улучшение производственных практик становится одной из главных задач.

Серьезной проблемой остается многоступенчатость системы регулирования. Чтобы сделать иранскую фармацевтику более открытой и инновационной, важно повысить прозрачность деятельности регуляторов и одновременно усилить контроль над теневым рынком лекарств. Для этого, вероятно, придется отказаться от квот на импорт зарубежных препаратов и в определенной мере пожертвовать независимостью внутреннего фармацевтического рынка.

* * *

По мере удорожания новейших лекарственных средств многие страны сталкиваются с необходимостью создания собственного производства и диверсификации импорта. Опыт Ирана указывает на возможности развития

фармацевтической отрасли в условиях торговых ограничений и международных санкций. Масштабы и структура отрасли в Иране и России различны, но общими чертами являются работа в условиях санкций, активная государственная поддержка и курс на технологическую модернизацию. Обе страны проводят целенаправленную политику по обеспечению своих граждан всеми необходимыми лекарственными средствами и повышению их доступности, в том числе путем расширения локального производства дженериков.

Рост численности и благосостояния населения Ирана, а также его старение приведут к увеличению потребления медикаментов в ближайшие годы. Поэтому руководство страны взяло курс на ускорение развития национальной фармацевтической индустрии, в том числе за счет расширения международного сотрудничества. При этом страна сталкивается с рядом серьезных вызовов. Во-первых, открытие внутреннего рынка может привести к чрезмерной зависимости от импорта и торможению собственных ИР. Во-вторых, необходимо решить проблему чрезмерной зарегулированности сектора и преобладания в нем госпредприятий, которая препятствует доступу к зарубежным инновациям и инвестициям, особенно на фоне сохранения теневого рынка, коррупции, а также риска введения Западом новых антииранских санкций. Наконец, Ирану необходимо учитывать международные стандарты при производстве лекарств и приложить максимум усилий для вступления в ВТО, в противном случае производимые в стране современные препараты не смогут конкурировать на мировом рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

1. *Iran's Pharmaceutical Market*. Tehran, ILIA Corporation & Roland Berger, January 2017. 16 p. Available at: http://www.ilia-corporation.com/wp-content/uploads/2017/02/ILIARB_Pharmaceutical-in-Iran.pdf (accessed 28.07.2017).
2. *Pharmaceutical Industry Iran: Current Status, Opportunities and Threats*. Tehran, ILIA Corporation, March 2016. 11 p. Available at: <http://www.ilia-corporation.com/wp-content/uploads/2015/06/Pharmaceutical-Industry-Iran-ILIA-Corporation-White-Paper-c.pdf> (accessed 28.07.2017).
3. *Iran Pharmaceuticals and Healthcare Report*. London, BMI Research, 2016. 100 p.
4. *Turkish Pharmaceutical Market 2015*. Istanbul, IEIS, 2016. 32 p. Available at: http://www.ieis.org.tr/ieis/assets/media/kls/TR_Pharma_Market_2015_pdf (accessed 28.07.2017).
5. *CountryFocus: Healthcare, Regulatory and Reimbursement Landscape – Germany*. London, GlobalData, 2017. 254 p.
6. Kebriaeezadeh A., Koopaei N., Abdollahiasl A., Nikfar S., Mohamadi N. Trend Analysis of the Pharmaceutical Market in Iran; 1997–2010; Policy Implications for Developing Countries. *DARU Journal of Pharmaceutical Sciences*, 2013, vol. 21, no. 1, pp. 52–63. Available at: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3718624/> (accessed 28.07.2017). DOI:10.1186/2008-2231-21-52.
7. Mohseni M., Gorji H.A., Ahadinezhad B., Khosravizadeh O., Keykaleh M.S., Moosavi A., Mohtashamzadeh B. The Structure of the Pharmaceutical Market in Iran Using Concentration Indices. *Electronic Physician*, vol. 9, no. 4, pp. 4251–4254.
8. *Iran Market Watch: Pharmaceutical Sector*. Dubai, Whispering Bell, 2015. 6 p. Available at: https://www.whisperingbell.com/pdf/Iran%20Pharma%202015_Teaser.pdf (accessed 28.07.2017).
9. *Iran's Pharmaceutical Sector to Become a Pharma Powerhouse Post Sanction Era – Biotechnology Sector to Have Lucrative Opportunities*. Frost & Sullivan, December 2015. Available at: <https://ww2.frost.com/news/press-releases/irans-pharmaceutical-sector-become-pharma-powerhouse-post-sanction-era-biotechnology-sector-have-lucrative-opportunities/> (accessed 28.07.2017).

10. Mehralian G. et al. Intellectual Capital and Corporate Performance in Iranian Pharmaceutical Industry. *Journal of Intellectual Capital*, vol. 13, issue 1, pp. 138-158. DOI:10.1108/14691931211196259.
11. Ansari-pour A., Uyl-de-Groot C.A., Steenhoek A., Redekop W.K. The Drug Reimbursement Decision-Making System in Iran. *Value in Health Regional Issues*, 2014, vol. 3, pp. 174-181. DOI:10.1016/j.vhri.2014.04.010
12. Zaboli P., Hashemi-Meshkini A., Varmaghani M., Vazirian I., Zekri H.-S., Eslamitabar S., Kebriaeezadeh A. Pharmaceutical Laws and Regulations in Iran: An Overview. *Journal of Research in Pharmacy Practice*, 2016, vol. 5, no. 3, pp. 155-161. DOI:10.4103/2279-042X.185709
13. Davari M., Walley T., Haycox A. Pharmaceutical Policy and Market in Iran: Past Experiences and Future Challenges. *Journal of Pharmaceutical Health Services Research*, 2011, vol. 2, pp. 47-52. DOI:10.1111/j.1759-8893.2011.00042.x
14. *Electronic Commerce Law of the Islamic Republic of Iran*. Available at: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/ir/ir008en.pdf> (accessed 28.07.2017).
15. Iranian Pharma Market Promising for Int'l Firms. *Financial Tribune*, 12.02.2017. Available at: <https://financialtribune.com/articles/economy-business-and-markets/59355/iranian-pharma-market-promising-for-int-l-firms> (accessed 28.07.2017).
16. *Foreign Investment Promotion and Protection Act (FIPPA)*. 34 p. Available at: <http://en.csdiran.com/Content/pages/documents/fippa.pdf> (accessed 28.07.2017).
17. Fallah F. Licensed Production Holds Key to Pharma Success. *Financial Tribune*, 19.06.2017. Available at: <https://financialtribune.com/articles/economy-business-and-markets/66698/licensed-production-holds-key-to-pharma-success> (accessed 28.07.2017).
18. Tannoury M., Attieh Z. The Influence of Emerging Markets on the Pharmaceutical Industry. *Current Therapeutic Research*, 2017. Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0011393X16300984> (accessed 28.07.2017). DOI:10.1016/j.curtheres.2017.04.005
19. *Novo Nordisk and the Food and Drug Administration of the Islamic Republic of Iran Sign Memorandum of Understanding to Build Manufacturing Facility in Iran*. Novo Nordisk, 22.09.2015. Available at: <https://www.novonordisk.com/bin/getPDF.1953487.pdf> (accessed 28.07.2017).
20. Swiss Pharma Firm to Invest in Iran. *Financial Tribune*, 16.03.2016. Available at: <https://financialtribune.com/articles/economy-business-and-markets/38425/swiss-pharma-firm-to-invest-in-iran> (accessed 28.07.2017).
21. Pfeiffer C. Iran's Pharmaceutical Ambitions are a Catch 22. *Business Insider*, 18.08.2016. Available at: <http://www.businessinsider.com/iran-trying-to-get-attention-of-the-worlds-pharmaceutical-companies-2016-8> (accessed 28.07.2017).
22. *2016 Global Life Sciences Outlook. Moving Forward with Cautious Optimism*. London, Deloitte, 2015. 28 p. Available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Life-Sciences-Health-Care/gx-lshc-2016-life-sciences-outlook.pdf> (accessed 28.07.2017).
23. Cheraghali A.M. Current Status of Biopharmaceuticals in Iran's Pharmaceutical Market. *Generics and Biosimilars Initiative Journal*, 2013, vol. 2, no.1, pp. 26-29. DOI:10.5639/gabij.2013.0201.008

PHARMACEUTICAL SECTOR IN IRAN: CURRENT STATUS AND PROSPECTS

(*World Economy and International Relations*, 2018, vol. 62, no. 7, pp. 57-62)

Received 15.12.2017.

Zaur A. MAMEDYAROV (zaur.mamedyarov@gmail.com),
Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (IMEMO), 23, Profsoyuznaya Str., Moscow, 117997, Russian Federation.

After more than 35 years of economic sanctions imposed by the United States following the Islamic Revolution of 1979, Iran finally gained relief in 2016. Despite its obvious negative impact, the long economic isolation did not prevent the development of some sectors of national economy, including pharmaceutical industry. After the suspension of Western sanctions, Iranian government proclaimed the necessity of modernization of the industry. This requires transition from a closed system based on production of generics to a more open and innovative scheme of development and international connections. Currently, Iranian pharmaceutical industry is domestically oriented and characterized by a small share of imports. At the same time, there are good opportunities for exporting Iranian medicines to a number of neighbouring countries which are characterized by dense population, extremely underdeveloped pharmaceutical industry and healthcare systems. The current volumes of pharmaceutical exports from Iran do not correspond to the available market demand. However, modernization of the national pharmaceutical industry faces a number of problems, including excessive state regulation and black market's activities. In addition, while allowing foreign companies to enter its domestic market for the first time after a long isolation, Iran risks to see decreased activity in the field of local pharmaceutical R&D which may negatively impact the prospects for entering the international pharmaceutical market. Moreover, in order to produce and promote the newest innovative pharmaceutical products, Iran needs to consider the international standards in the production of medicines and make every effort to join the WTO at the earliest. Leveraging the SWOT analysis, this article provides an overview of the current state and development prospects of Iranian pharmaceutical industry and reveals the gravest potential development challenges.

Keywords: Iran, pharmaceutical industry, regulators, sanctions, SWOT analysis, innovations.

About author:

Zaur A. MAMEDYAROV, Junior Researcher.

DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-7-57-62