

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

Высшая школа экономики и управления

Кафедра «Экономическая безопасность»

ВКР ПРОВЕРЕН

Рецензент,

_____/_____/

« ____ » _____ 20 ____ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

_____/ А.В. Карпушкина /

« ____ » _____ 201 ____ г.

Оценка рисков и угроз в деятельности ОАО «Лечебник» и разработка механизмов их нейтрализации

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.05.01. 2019 466. ВКР

Консультант, должность

_____/_____/

« ____ » _____ 20 ____ г.

Руководитель ВКР, доцент

_____/Л. М. Михалина/

« ____ » _____ 201 ____ г.

Консультант, должность

_____/_____/

« ____ » _____ 20 ____ г.

Автор

студент группы ЭУ – 591

_____/Д. О. Титова/

« ____ » _____ 201 ____ г.

Консультант, должность

_____/_____/

« ____ » _____ 20 ____ г.

Нормоконтролер, старший

преподаватель кафедры

_____/ А. Е. Черепанова /

« ____ » _____ 201 ____ г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Титова Д. О. Оценка рисков и угроз в деятельности ОАО «Лечебник» и разработка механизмов их нейтрализации – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ–591, 2019, 100 с., 26 ил., 16 табл., библиогр. список – 34 наим., приложение: альбом иллюстраций

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки рисков и угроз в деятельности ОАО «Лечебник» и разработки механизмов их нейтрализации.

Предметом исследования является система обеспечения экономической безопасности ОАО «Лечебник».

В выпускной квалификационной работе на основе научных трудов рассмотрены теоретические аспекты управления рисками и угрозами в фармацевтической отрасли. Также выполнен анализ уровня экономической безопасности организации ОАО «Лечебник» и дана ее общая характеристика, произведен анализ основных финансовых показателей деятельности и определены потенциальные угрозы экономической безопасности организации. В заключительной части работы были выявлены основные риски для предприятия и разработаны механизмы их нейтрализации.

Результаты работы имеют практическую значимость для деятельности предприятия ОАО «Лечебник».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И УГРОЗАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	10
1.1 Понятие, виды и факторы риска в системе управления предприятие.....	10
1.2 Проблемы и особенности фармацевтического рынка РФ.....	20
2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ЛЕЧЕБНИК».....	34
2.1 Общая характеристика организации.....	34
2.2 Основные виды деятельности ОАО «Лечебник»	36
2.3 Организационная структура и имущественный комплекс предприятия ОАО «Лечебник».....	41
2.4 География продаж и рынки сбыта продукции.....	44
3 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЛЕЧЕБНИК».....	49
3.1 Анализ общих технико-экономических показателей ОАО «Лечебник».....	49
3.2 Анализ основных показателей финансовой деятельности ОАО «Лечебник».....	53
3.3 Анализ себестоимости и производства по видам деятельности ОАО «Лечебник».....	53
3.4 Потенциальные угрозы экономической безопасности организации.....	61
4 ОЦЕНКА РИСКОВ И УГРОЗ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЛЕЧЕБНИК» И РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ.....	69
4.1 Оценка рисков в деятельности ОАО «Лечебник».....	69
4.2 Оценка влияния риска потери рыночной доли при изменении.....	74
4.3 Анализ загрузки производственных мощностей и состояние материальной базы ОАО «Лечебник».....	79
4.4 Инвестиционный проект по проведению капитального ремонта Цеха №1 предприятия ОАО «Лечебник».....	84
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	96

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	98
ПРИЛОЖЕНИЕ. Альбом иллюстраций.....	102

ВВЕДЕНИЕ

Управление рисками любого предприятия в настоящий момент развития экономики и промышленности является одной из важнейших задач управленцев. Рассматриваемая в данной работе отрасль – фармацевтическая – обладает рядом исключительных признаков и свойств, которые несут в себе особые условия функционирования и высокий уровень рисков предприятий. В мировой практике принципы управления рисками эффективно используются во многих сферах бизнеса и управления, включая финансы, страхование, промышленную безопасность, охрану труда, здравоохранение и фармакологию. Сегодня в условиях возрастающей конкуренции ускоряются все бизнес–процессы, возрастает риск неопределенности, требующий быстрой реакции. Риск является одной из составляющих деятельности любой организации, в том числе и фармацевтической, осуществляющей производственную, научно–исследовательскую, коммерческую, маркетинговую и другую деятельность.

Риски фармацевтического предприятия складываются из рисков, присущих предприятиям любой отрасли, а также особенных фармакологических рисков. Вопросы анализа рисков затрагивают сферы экономики, фармации, фармакологии и даже экологии и политики. При этом особое значение приобретает управление рисками в системе обеспечения качества на фармацевтических производствах. Проблемы безопасности и управления рисками в фармацевтической и биотехнологической отраслях нужно рассматривать во взаимосвязи. Фармацевтический продукт может быть опасен как бизнес–продукт, как социальный продукт и как информационный продукт. С проблемой качества связаны и побочные эффекты (фармакологические риски). Актуальность поставленной в работе проблемы определяется факторами, возникшими в современной российской экономической действительности.

Экономическая безопасность является состоянием эффективного использования ресурсов учреждения здравоохранения, направленных на предотвращения угроз и обеспечение стабильности функционирования

организации в настоящее время и в будущем.

Риски фармацевтического предприятия, начиная с цикла запуска производства, рассматривались в трудах таких зарубежных авторов как Э. Кеннеди, Дж. Сворбрик, Л. Аугсбургер, С. Хог, Т. Фулда, А. Вертхаймер, П. Агаллоко, Ф.Дж. Карлтон, Ш.П. Дессаль, Д.П. Згаррик и др.

Экономисты советского периода уделяли недостаточно внимания управлению рисками. Это легко объяснимо тем, что плановая экономика до предела снижала уровень маневра в принятии управленческих решений, а также исключала как таковые некоторые виды риска, так как их на себя фактически перекладывала система государственного управления.

Тема управления рисками непосредственно на фармацевтическом предприятии освещалась такими отечественными авторами как Ж.И. Аладышева, В.В. Береговых, Н.В. Иващенко, А.П. Мешковский, Н.В. Пятигорская, И.П.Рудакова. Конечно, фармацевтическое предприятие с точки зрения своего экономического функционирования является нормальным производственным предприятием и несет все те же риски, которые несет любое предприятие. Однако есть некоторые специфические особенности отрасли, которые трансформируют тему управления рисками фармацевтического предприятия. Это, прежде всего, многоступенчатость технологического цикла, санитарно-эпидемиологические нормы на каждом его этапе, необходимость поддерживать уровень стерильности производства, упаковки и т.д. Дистрибуция лекарств также осложнена многочисленными законодательными ограничениями и этическими нормами. Сам по себе технологический цикл является достаточно сложным, а цена производственного брака или брака НИОКР очень высока.

Кроме того, в отечественной экономической литературе отсутствует единогласие в понимании риска. Встречаются самые разные определения риска, соответственно и способы управления различаются достаточно существенно. Риск может рассматриваться как финансовое явление, требующее лишь адекватной финансовой компенсации в случае его возникновения, а может рассматриваться и

на более высоком уровне – макроэкономическом. Приведенные выше обстоятельства предопределили выбор темы работы, а также основной цели и задач научного исследования.

Цель квалификационной работы – разработать мероприятия по разработке механизмов нейтрализации рисков и угроз в деятельности ОАО «Лечебник».

Исходя из поставленной цели, можно сформулировать следующие задачи исследования:

- исследовать теоретические аспекты управления рисками и угрозами в фармацевтической отрасли;
- проанализировать и дать оценку уровня экономической безопасности организации в фармацевтической отрасли (на примере ОАО «Лечебник»);
- рассмотреть угрозы экономической безопасности в ОАО «Лечебник» и направления их нейтрализации;
- предложить мероприятия по укреплению экономической безопасности ОАО «Лечебник».

Объектом исследования выступала конкретная организация фармацевтической отрасли – ОАО «Лечебник».

Предмет исследования – риски и угрозы в деятельности предприятия ОАО «Лечебник»

Структура работы состоит из введения, четырех глав основного текста, заключения, списка использованных источников.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И УГРОЗАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

1.1 Понятие, виды и факторы риска в системе управления предприятием

Ведущим принципом в работе производственного предприятия, торговой фирмы в условиях перехода к рыночным отношениям является стремление к получению как можно большей прибыли. Оно ограничивается возможностью понести убытки. Иными словами, здесь появляется понятие риска.

В западной экономической литературе выделяют две основные теории риска: классическая и неоклассическая [29, с.31].

Риск в классической теории отождествляется с математическими ожиданиями потерь, которые могут быть в результате реализации избранного решения.

Из неоклассической теории риска следует, гарантированная прибыль имеет большую ценность, чем ожидаемая прибыль такого же размера, но связанная с возможными колебаниями.

Дополняя неоклассическую теорию. Дж. Кейнс обратил внимание на такое понятие как «склонность к риску», то есть учет фактора удовлетворения от риска приводит к выводу, что ради ожидания большей прибыли предприниматель может пойти на больший риск. Таким образом, неоклассический подход предусматривает, что риск – это вероятность отклонения от поставленных целей.

Необходимо подчеркнуть условность разделения положений классической и неоклассической школы. Если в первом случае учитывается опасность понести ущерб, а следствием является отклонение от поставленных целей, то во втором случае основа – это достижение цели, а получение ущерба – это следствие отклонения от поставленных целей.

Таким образом, можно сказать, что основными положениями классической теории является определение риска как вероятности понести убытки и потери от выбранного решения и стратегии деятельности.

Существует большое разнообразие по поводу понятия определения, сущности и природы риска. Это связано с многоаспектностью этого явления. Рассмотрим ряд определений риска, даваемых отечественными и зарубежными авторами, которые дополняют друг друга и охватывают общее содержание риска.

М.Г. Лапуста, известный исследователь в этой области, говорит, что категория «риск» характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий наверное и может быть оценено количественно [17, с.28].

Г.Б. Клейнер дает такое определение понятию «риск»: достоверность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучение доходов или появления дополнительных затрат в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. Итак, риск относится к возможности наступления какого-нибудь неблагоприятного события, возможности неудачи, возможности опасности [16, с.42].

А.П. Альгин определяет риск как деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неминуемого выбора, в процессе которого есть возможность количественно и качественно оценить достоверность достижения предвиденного результата, неудачи или отклонение от цели [9, с.74].

Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий [20, с.174].

Риск – вероятность потери ценностей (финансовых, материальных, товарных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения деятельности будут меняться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами [29, с.22].

Риск определяют как вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. Следовательно, риск относится к возможности наступления какого –

либо неблагоприятного события, возможности неудачи, опасности. Такое понимание риска не является достаточно полным и должно быть дополнено тем, что риск представляет собой ситуативную характеристику деятельности любого рыночного субъекта [17, с.61].

Риски можно разделить, в зависимости от возможного результата (рискового события), на две большие группы: чистые и спекулятивные (рисунок 1.1).

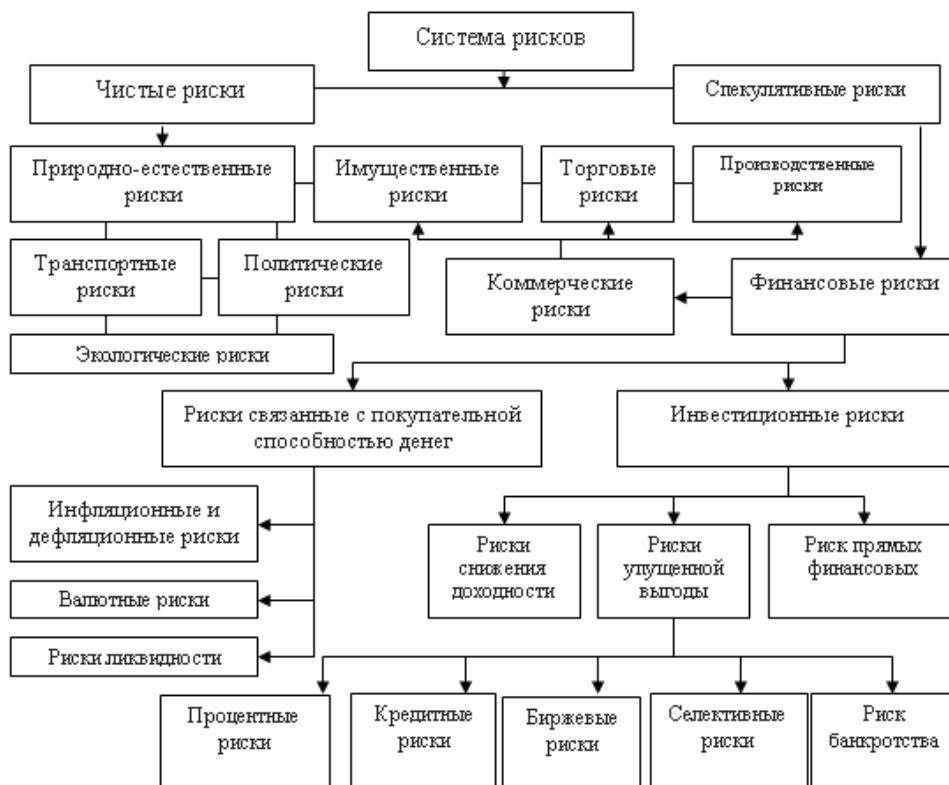


Рисунок 1.1 – Система рисков в экономике

На сегодня нет однозначного понимания сущности риска. Это объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления. Кроме того, риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Это обуславливает возможность существования нескольких определений понятий риска с разных точек зрения. Анализ различных подходов позволяет в целях классификации видов рисков выдвинуть следующие определяющие признаки: источники хозяйственного риска, время возникновения,

сфера действия, объективность проявления, возможность регулирования степени риска. В сводном виде классификация автора представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Классификация рисков для хозяйствующего субъекта

Классификационные признаки	Виды риска
Источники риска	1. Риск пожара / техногенной катастрофы
	2. Риск поломки / сбоя оборудования
	3. Снижение объемов производства
	4. Снижение цен
	5. Увеличение производственных затрат
	6. Рост фонда оплаты труда
	7. Увеличение налоговых платежей
	8. Перебои поставок
	9. Снижение объемов реализации
	10. Повышение закупочной цены
	11. Потери товара
	12. Потеря качества товара при реализации
	13. Повышения издержек обращения
	14. Отраслевой риск
	15. Инвестиционный риск
	16. Специфический риск
Время возникновения	Прошлый
	Текущий
	Будущий
Сфера действия	Внутренний
	Внешний
Объективность проявления	Объективный
	Субъективный
Возможность регулирования степени риска	Управляемый
	Неуправляемый

Приведенная обобщенная классификация, конечно, является лишь первым шагом структуризации риска, но она позволяет упростить его качественный анализ,

определить воздействующие факторы и потенциальные области возникновения, определить все основные риски и выбрать стратегию управления ими.

Как известно, риск в предпринимательской деятельности – это вероятность возникновения убытков или потерь в результате осуществления какого-либо события, предусмотренного прогнозом, планом или программой. Поскольку риск – понятие вероятностное, он может быть измерен методами теории вероятности и математической статистики.

Вероятность означает возможность получения определенного результата. Например, если фирма определила цену на свой товар в размере 10 000 руб. за единицу и продала 90% его по указанной цене то вероятность того, что цена была установлена правильно, составит 0,9, а риск ошибки – 0,1 или 10%. Риск связан с вероятностью неосуществления цели фирмы, с недоучетом реальной ситуации на рынке.

Риск в хозяйственной деятельности измеряется как в абсолютном выражении – суммой потерь и убытков, так и степенью риска, т.е. мерой вероятности недостижения планируемого уровня цены. Первый показатель характеризует абсолютный риск, второй – риск относительный. Абсолютный риск выражается в рублях, относительный – в процентах или в долях единицы.

Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К этим рискам относятся следующие риски: природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые). Их причинами могут быть стихийные бедствия, несчастные случаи, недееспособность руководителей фирм и др.

Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. Это финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков.

В зависимости от основной причины возникновения, риски подразделяются на природно-естественные, экологические, политические, транспортные,

коммерческие риски.

Классификация рисков может быть основана на различных характеристиках:

- причины (род опасности), вызывающие неблагоприятные события;
- характер деятельности, с которым связаны соответствующие риски;
- объекты, на которые направлены риски.

По причинам возникновения и числу подвергающихся им объектов выделяют:

- фундаментальные и специфические риски.

Фундаментальные риски – риски, причины которых неподвластны человеку. Это неконтролируемые и всеохватывающие риски, действующие на всех [31, с.194]. Таким рискам подвержено большое число людей, которые сами и вынуждены нести ответственность по этим рискам. Фундаментальные риски принято относить к так называемым «форс-мажорным обстоятельствам».

Специфические риски связаны с отдельными личностями или предприятиями, как по причинам, так и по наступающему ущербу.

Классификация по роду опасности выделяет техногенные (или антропогенные), природные и смешанные риски [28, с.22].

Техногенные угрозы в настоящее время приобретают комплексный характер. Поэтому возникает вопрос проведения экологического аудита, который является независимой, комплексной, документированной оценкой соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовка рекомендаций по улучшению такой деятельности. Техногенные риски порождены хозяйственной деятельностью человека: аварийные ситуации, загрязнение окружающей среды и т.д. [30, с.155]. Техногенный риск может быть определен как возможность возникновения чрезвычайной ситуации с последующим причинением максимального вреда людям, имуществу и окружающей среде при минимизации затрат на защитные мероприятия [30, с.160].

Пожарный риск можно свести к трем составляющим:

– материальный риск: представляет собой произведение вероятности возникновения и развития пожара на величину ущерба от пожара. Это прогнозируемая величина ущерба от пожара в течение года;

– индивидуальный риск: определяется как вероятность гибели в результате пожара на производстве в расчете на одного человека в течении года;

– социальный риск: определяется как вероятность возникновения пожара на производстве, приводящего к гибели числа людей, превышающего некоторое значение [25, с.40].

Природные риски не зависят от деятельности человека. К ним относятся в основном риски стихийных бедствий: землетрясения, наводнения, ураганы, тайфуны, удары молнии, извержения вулканов и т.д.

Смешанные риски – это события природного характера, инициированные хозяйственной деятельностью человека. Примером может служить оползень, вызванный проведением строительных работ [28, с.31].

Примером техногенных рисков могут служить и пожарные риски, связанные с воздействием огня на различные объекты.

Складывающаяся обстановка в связи с возрастающим количеством ежегодно возникающих чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, увеличением их масштабов требует принятия мер по совершенствованию управления безопасностью.

а) риск возникает при следующих необходимых и достаточных условиях:

– существование фактора риска (источника опасности);

– присутствие данного фактора риска в определенной, опасной (или вредной) для объектов воздействию дозе;

– подверженность (чувствительность) объектов воздействия к факторам опасностей.

б) риск является неизбежным, сопутствующим фактором промышленной деятельности.

в) риск объективен, для него характерны неожиданность, внезапность наступления, что предполагает прогноз риска, его анализ, оценку и управление – ряд действий по недопущению факторов риска или ослаблению воздействия опасности [14, с.257].

Согласно статье 1 ФЗ от 10.01.02 ФЗ№ 7 «Об охране окружающей среды» это понятие сводится к нижеследующему определению [2].

Экологический риск – вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера [31, с.204].

Экологический риск – оцененная неопределенность наступления события, влекущего негативное воздействие на окружающую среду вследствие техногенной деятельности [31, с.203].

Большинство управленческих решений, связанных с финансовой деятельностью предприятия, принимается в условиях риска, что обусловлено рядом факторов – отсутствием полной информации, наличием противоборствующих тенденций, элементами случайности и многим другим [10, с.420].

Проблема оценки и учета экономического риска приобретает важное значение как составная часть теории и практики управления. В условиях российской нестабильности проблема риска имеет большое значение при обосновании управленческих решений не только стратегического характера, но и на стадии краткосрочного планирования деятельности предприятия – в процессе бюджетирования [30, с.74].

Центральное место в оценке риска на этапе формирования бюджета любого предприятия занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов. При этом имеются в виду случайные, непредвиденные потери, возникающие вследствие отклонения реальной ситуации от предполагаемого хода событий. Наиболее важное значение при этом в условиях рыночной экономики отводится таким

элементам риска, как непредвиденность конъюнктуры рынка, спроса, цен. В то же время российским предприятиям приходится иметь дело с «наложением» факторов рыночного и нерыночного типа (нарушением договорных обязательств, несоблюдением норм и правил хозяйственной деятельности и т.д.).

В зависимости от места возникновения факторы рисков делятся на внешние и внутренние (рисунок 1.2).



Рисунок 2 – Классификация факторов рисков предприятия

Все возможные на практике факторы рисков делятся на две группы. К первой группе относятся «предвидимые», т.е. известные из экономической теории или хозяйственной практики. Вместе с тем могут появиться факторы, выявить которые на априорной стадии анализа факторов рисков предприятия не реально. Эти факторы относятся ко второй группе. Одна из задач состоит в том, чтобы, создав регулярную процедуру выявления факторов рисков, сузить круг факторов второй группы, тем самым ослабить влияние так называемой «неполноты генерации» факторов рисков [7, с.51].

К внешним факторам рисков (или слабым сигналам) относятся факторы, обусловленные причинами, несвязанными непосредственно с деятельностью

данного предприятия, зависящие от экономического и политического состояния страны. Это вероятность жестких правительственных мер, которые могут вызвать изменения финансово-экономической деятельности предприятия, налоговой политики, развития неконтролируемых инфляционных процессов. Данные слабые сигналы на момент формирования бюджета могут быть еще скрыты, но предприятие все равно обязано оценить их воздействия с помощью экспертных оценок или методов количественного прогнозирования и моделирования. Внутренними факторами рисков (или сильными сигналами) считаются факторы, появление которых порождается деятельностью самого предприятия, т.е. риски, связанные непосредственно с объектом. Это невыполнение обязательств поставщиками, несвоевременная оплата продукции потребителями, оформление кредитов дочерними обществами под поручительство предприятия и т.д. При анализе сильных сигналов необходимо учитывать, что последствия могут быть как положительные, так и отрицательные. С точки зрения возможности страхования риски делятся на такие виды, как: страховые и не страховые риски. Страховым риском называется вероятность наступления и объем ущерба (в результате оговоренного заранее события), которые опираются на статистические данные и могут быть рассчитаны для конкретной ситуации:

- наличие большого числа подверженных ему рисков (универсальность риска);
- случайный характер потерь;
- непредсказуемость страхового случая и потерь для конкретного объекта.

Другая классификация рисков связана с природой объектов, которые подвержены риску. В соответствии с такой классификацией можно выделить риски нанесения ущерба жизни и здоровью граждан и имущественные риски, среди которых особо выделяются риски наступления гражданской ответственности. Среди имущественных рисков следует назвать риски нанесения ущерба имуществу как физическим объектам или имущественному интересу (прибыли) [30, с.160].

Таким образом, чтобы оценить вероятность потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует, прежде всего, выявить все

возможные факторы риска: как присущие вообще хозяйственной или производственно-коммерческой деятельности, так и специфические. Кроме того, необходимо осуществлять ранжирование факторов рисков по важности или по степени их вклада в общий профиль конкретного производственного предприятия.

1.2 Проблемы и особенности фармацевтического рынка Российской Федерации

Фармацевтический рынок – это рынок товаров и услуг, связанных со здоровьем населения. Фармацевтическая промышленность занимает особое место в экономике страны, обусловленное социальной значимостью производимой продукции, важной ролью в системе национальной безопасности.

Для отрасли характерны устойчивые, высокие темпы роста производства и прибыли, причем рост спроса на лекарственные препараты в мире и в отдельных странах практически не зависит от подъемов или спадов в экономике. Фармацевтическая отрасль выступает в настоящее время как один из важных секторов мировой экономики, который серьезно влияет на положение дел в сопредельных сферах: здравоохранении, страховом бизнесе, финансах и т.д. При этом возрастающая наукоемкость фармацевтического производства обеспечивает тесное развитие межотраслевых связей со многими отраслями промышленности, такими как нефтехимия, биотехнология, а также с военно-промышленным комплексом.

Для полноценного понимания процессов, влияющих на риски отечественных фармпредприятий, необходимо качественно разобраться в том, каким образом сейчас развивается в России фармацевтическая отрасль, насколько эта среда является конкурентной и каковы тенденции дальнейшего развития фарминдустрии в России.

Для этого в первую очередь важно определить и сформулировать особенности фармацевтического рынка в целом.

Особенности рынка обуславливаются:

– наукоемкостью отрасли – это означает, что вся продукция, которая выпускается на фармпредприятиях, разработана с помощью последних достижений науки и техники;

– высокой степенью протекционизма и коррупции в отрасли – то есть защитой рынка страны государством от поступления товаров извне и тщательным отбором товаров, проходящих границу;

– защитой отрасли государством, специальными организациями (например, Всемирной Организацией Здравоохранения), общественными группами (различными партиями и движениями) и населением в целом;

– повышенной опасностью (в том числе и в производстве);

– международным характером деятельности.

Исходя из вышеперечисленных особенностей, мы можем определить специфику продукции и производства в этой отрасли в целом:

– для начала производства новой продукции как правило требуется длительный подготовительный период;

– производство и продукция имеют высокую патентно-лицензионную зависимость;

– требуется высокий уровень автоматизации производства;

– предъявляются высокие требования к стандартам производства;

– проявляется высокий риск фальсификации производства;

– выявляется высокая имиджевая зависимость – то есть существует разный потребительский отклик на продукцию с равным результатом применения.

Поскольку предприятие, оценка рисков и угроз в деятельности которого проводится в данной работе, расположено на территории Российской Федерации, то нужно определить особенности фармацевтического рынка страны в целом.

В первую очередь стоит упомянуть, что существует большое количество хозяйствующих субъектов, работающих в статусе товаропроизводителя и статусе отраслевых посредников. На территории Российской Федерации насчитывается более 300 предприятий, специализирующихся на производстве и выпуске

лекарственных средств. В среднем, возраст этих предприятий достигает 20 и более лет, соответственно, мы можем отметить, что большая часть фармпредприятий России существует еще со времен СССР. Из этого следует, что они могут отставать от более новых предприятий по техническим характеристикам, то есть иметь устаревшее оборудование, которое требует постоянного контроля, потому что может быть травмоопасным и недостаточно быстро и хорошо выполнять свои функции. Так же для предприятий с устаревшей техникой может быть практически невозможным выпуск так называемых новых препаратов, так как для этого нужно внедрение новых технологий, которых не существовало с советское время.

Вторым немаловажным моментом в определении особенностей фармацевтической отрасли России является ее частичная монополизация. Крупнейшими игроками на рынке в течение последних 8 лет являются такие компании как: ОАО «Фармстандарт», Компания «Валента», ОАО «Верофарм», ЗАО «Фарм-Центр» и ОАО «Нижфарм». Именно они производят более 40% всей продукции отрасли.

Из общего числа предприятий (более 300), вовлеченных в фармацевтику, всего лишь 20 имеют широкие номенклатурные ряды, на 70% обеспечивая нужды отрасли, остальные 20% составляют предприятия, специализирующиеся на 1–2 наименованиях недорогих безрецептурных препаратов массового спроса.

Низкий уровень цен на отечественную продукцию в сравнении с иностранными является третьей особенностью рынка, которая неблагоприятно влияет на восприятие товара покупателями. Это происходит потому, что люди привыкли верить, что чем выше цена лекарственного средства, тем больше вероятность избавления от болезни, поэтому потребление лекарственных средств, производимых отечественной фармпромышленностью, составляет не более 50–60% в товарном выражении.

В отрасли работает более 65 тысяч высококвалифицированных специалистов – это химики–технологи, инженеры, фармацевты, которые получили образование в специализированных учреждениях. На данный момент существует острая нехватка

специализированных кадров, поэтому в период до 2020 года необходимо подготовить и привлечь для работы в данной сфере более 10 тысяч специалистов (3,5 тысяч химиков и биологов, 1,5 тысяч специалистов по доклиническим и клиническим исследованиям, 2 тысяч технологов и 4 тысяч менеджеров, имеющих опыт работы в НИОКР на международном уровне).

На рисунке 1.3 представлена схема классификации лекарственных препаратов, используемых на территории Российской Федерации.

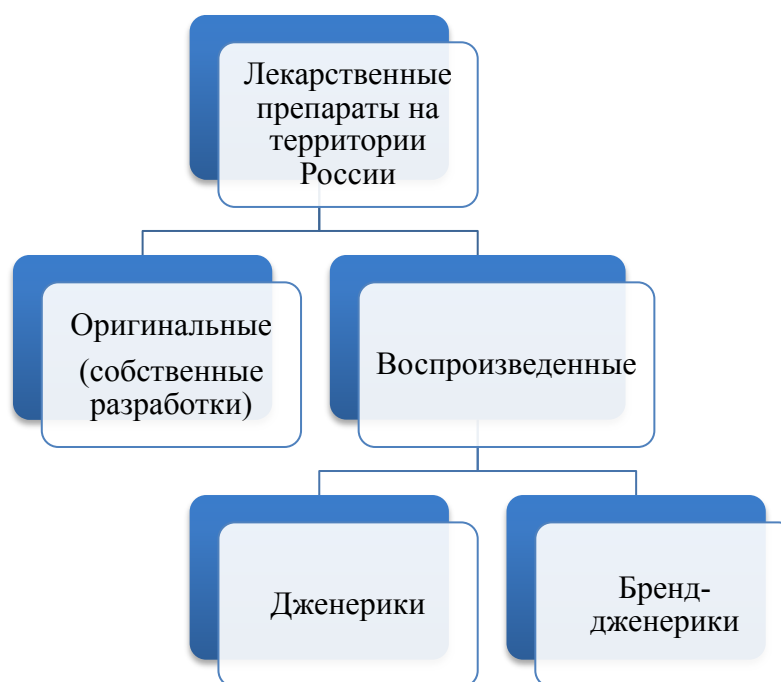


Рисунок 1.3 – Схема классификации лекарственных препаратов, используемых на территории Российской Федерации

Если рассматривать в разрезе структуру лекарственных препаратов, используемых на территории России, то можно заметить, что они подразделяются на оригинальные и воспроизведенные.

Оригинальные лекарственные препараты (собственные разработки) – это инновационные лекарственные средства, произведенные законным путем, получив зарегистрированное собственное название и квалифицированные как изобретение.

Воспроизведенными препаратами считаются те препараты, которые поступили в продажу после истечения их официального срока действия патентных прав – то

есть это копии первоначального препарата, производимые законным путем. К таким препаратам относятся так называемые дженерики и бренд-дженерики, которые преобладают на российском рынке фармацевтических средств.

Реализация отечественных лекарственных средств производится на международном, национальном и региональном уровнях, так же определена инновационность ассортимента для каждого предприятия – доля выпускаемых лекарственных средств.

По данным на 2017 год на российском рынке наблюдалось преобладание импортных препаратов над отечественными.

На рисунке 1.4 показана доля рынка продукции отечественного и зарубежного производства по патентному статусу, 2017 год.

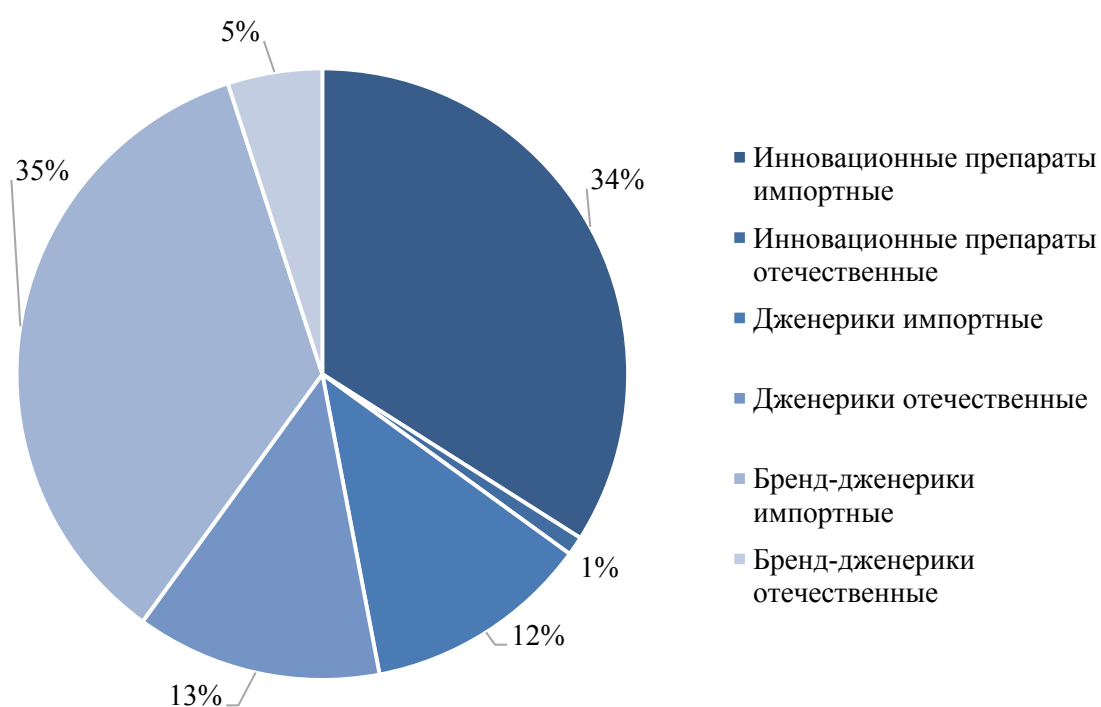


Рисунок 1.4 – Доля рынка продукции отечественного и зарубежного производства по патентному статусу, 2017 год

Как видно из рисунка, по всем трем классификациям зарубежные ЛП преобладают над отечественными. Рыночная доля зарубежных разработок на

фармацевтическом рынке России составляет 81%. Сразу же можно заметить, что процент разработки инновационных препаратов на территории Российской Федерации ничтожно мал (менее 1%), что является одной из основных проблем этой отрасли в нашей стране на данный момент.

В настоящее время одним из наиболее современных и эффективных способов доставки лекарственных препаратов в ткани организма человека является отход от классической таблетной формы к капсулированной.

После качественного исследования рынка было выявлено, что наибольшую долю отечественного рынка имеют лекарственные средства в желатиновых капсулах (91% – в твердых капсулах, 9% – в мягких). Это связано со сложностями разработки мягких желатиновых капсул по сравнению с твердыми, что повышает их стоимость и сроки производства.

В таблице 1.2 представлена структура лекарственных средств в твердых желатиновых капсулах (ТЖК) по виду капсул.

Таблица 1.2 – Структура лекарственных средств в ТЖК по виду капсул

Вид капсул	Количество, шт.	%
Капсулы	608	84,1
Капсулы пролонгированного действия	46	6,4
Капсулы кишечнорастворимые	41	5,7
Капсулы с модифицированным высвобождением	18	2,5
Капсулы вагинальные	4	0,5
Капсулы с порошком для ингаляций	4	0,5
Капсулы кишечнорастворимые с пролонгированным действием	2	0,3
Итого:	723	100,0

Как мы можем заметить, на сами капсулы приходится 84,1% рынка, на втором и третьем местах находятся капсулы пролонгированного действия (6,4%) и капсулы с модифицированным высвобождением (5,7%), а остальные виды капсул в сумме приходится всего лишь 4% рынка.

Определив основные особенности отрасли и российского рынка лекарственных препаратов в целом, мы можем выявить проблемы, которые с которыми сталкиваются производители товаров этой отрасли.

В 2015 году был проведен опрос среди представителей фармотрасли для того, чтобы выявить основные проблемы, с которыми они сталкиваются в процессе производства. Исследование выявило, что 24% из всех опрошенных считают самой большой проблемой несовершенство законодательного регулирования в отрасли, 15% опрошенных ссылались на финансирование отрасли, 10% производителей поставили на первое место коррумпированность среды, остальные респонденты либо воздержались от ответа, либо не могли четко определить проблемы отрасли.

Таким образом, по результатам опросов можно выделить основные проблемы, стоящие перед фармацевтической отраслью в Российской Федерации:

- низкая конкурентоспособность, связанная с технической отсталостью, которая требует высоких материальных затрат, в частности энергетических;
- практически полное отсутствие инновационных разработок;
- низкий уровень производства субстанций, которые и определяют инновационную независимость отрасли и уровень обеспеченности страны лекарственными препаратами и, как следствие, изготовление отечественных препаратов из более дорогих иностранных субстанций;
- осложненный переход на производство по стандартам GMP (использование исключительно качественного сырья и материалов, оснащение самой современной техникой и высококвалифицированными кадрами), вызванный необходимостью полного переоснащения всех предприятий отрасли по новым стандартам, которые требуют значительных финансовых вложений (более 36 млрд. рублей);
- кризис ликвидности (значительное удешевление рубля, острая нехватка

оборотных средств, рост дебиторской и кредиторской задолженностей), который привел к проблемам в производственном и торговом сегментах;

– санкции, введенные странами Европы и США, из-за которых возросли и без того высокие цены на сырье для лекарственных препаратов.

Все эти проблемы были обусловлены застоем в отрасли, который наблюдался после распада СССР, произошло устаревание технологий производства и, соответственно, откат назад по сравнению с другими странами в мире. Отток средств на науку привел в тому, что уровень инновационных разработок достиг кризисно низкого уровня (менее 1%), что заставляет страну «заполнять пропуски» с помощью иностранных субстанций, которые вызывают отток денежных средств из страны и никак не способствуют повышению этого уровня. Экономический кризис в стране и кризис неплатежей привели к тому, что у страны оказалось недостаточное количество средств для того, чтобы должным образом провести обновление в отрасли.

С точки зрения мировых стандартов можно характеризовать продукцию по формальному и неформальному признаку.

Любой товар имеет две составляющие: ядро товара и стилистика подачи товара (рисунок 1.5).

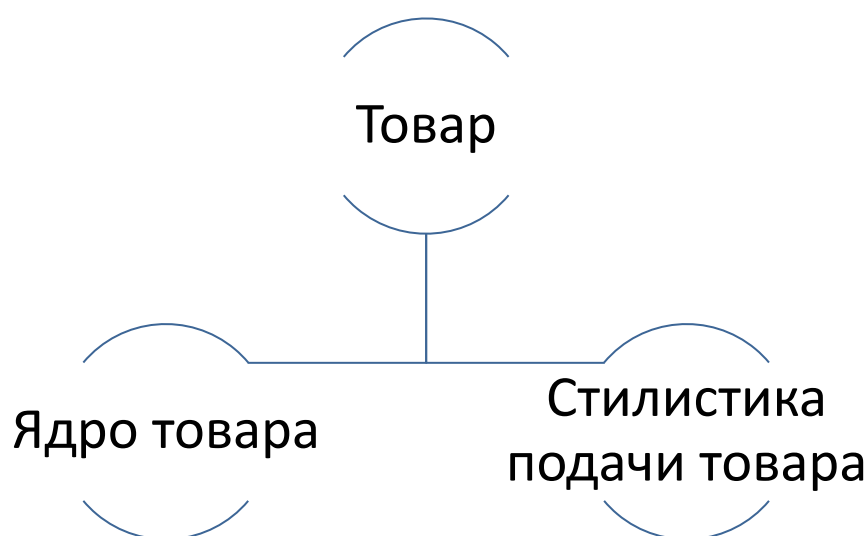


Рисунок 1.5 – Товар и составляющие его элементы

На сегодняшний день стилистическое оформление лекарственных препаратов в России находится на высоком уровне, поскольку с началом 21 века была проведена вынужденная массовая модернизация фармацевтических предприятий. Она была вызвана тем, что в 90-е годы на отрасль не обращалось должного государственного внимания, фармацевтический рынок стал почти полностью ориентирован на импорт, а отечественное оборудование – на выпуск товаров в старой стилистике подачи (бумажные блистеры, коробочки). В настоящее время эти устаревшие виды упаковок были успешно заменены на прозрачные контейнеры из полимерной пленки, которые осуществляют наибольшую сохранность препарата от внешнего воздействия.

Цель стилистики – убрать как можно больше негативных факторов, связанных с приемом препарата, и сделать как можно более точным прием товара по дозировке. На сегодняшний день для осуществления этой цели применяют добавление дополнительного вкусового компонента, который не будет вызывать ассоциаций с употреблением лекарственного средства. Редко встречаются таблетки, которые нужно разжевывать, а горькие препараты были заменены теми, вкус которых не чувствуется.

В отличие от внешнего вида товара, для того, чтобы на достаточном уровне «развить» его ядро, государству придется затратить гораздо больше ресурсов, не только материальных, но и интеллектуальных, потому что для этого потребуются решение практически всех проблем, изложенных выше.

На рисунке 1.6 изображены компоненты, формирующие ядро товара.

Для того, чтобы внутренняя составляющая препарата достигла наибольшей эффективности, нужно максимально развить все 4 составляющие ядра товара. Для этого требуются высококвалифицированные кадры, чтобы усовершенствовать лекарственную формулу товара, сделать поправку на целевую аудиторию (в зависимости от возраста болеваемого и тяжести его болезни), разработать безопасную и наиболее эффективную дозировку лекарственного средства для людей разного возраста и комплекции и определить, каким образом лучше

осуществить поступление препарата в организм человека (в виде таблеток, растворов, кремов и т. д.).

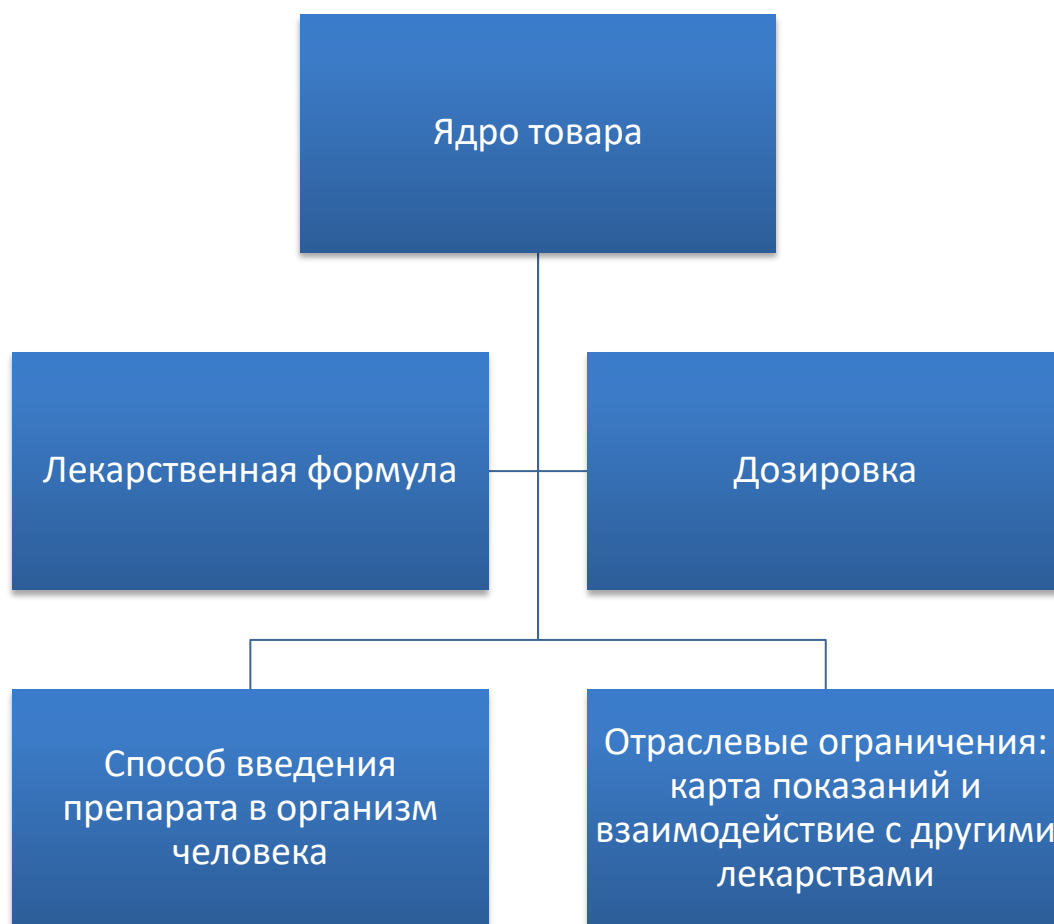


Рисунок 1.6 – Компоненты, формирующие ядро товара

Таким образом, перед фармацевтической отраслью в России стоят большие цели по улучшению товара как такового не только с точки зрения внешней модернизации, но и главным образом изнутри.

На сегодняшний день наиболее важной мерой по решению проблем, связанных с производством и поставкой лекарственных средств, является реализация программы импортозамещения. Это один из элементов Стратегии развития фармацевтической промышленности на период до 2020 года, проект которой разработан в ведомствах. Уже сейчас совместно с Минздравсоцразвития ведется

работа по обеспечению стартовых условий реализации стратегии. Подготовлены поправки в закон «О лекарственных средствах», ведется работа над техническим регламентом о безопасности лекарственных средств. Все это является необходимыми элементами для запуска первого этапа стратегии – импортозамещения, в первую очередь, по дженериковым препаратам.

Проведена подготовительная работа в части импортозамещения. Определены возможности отечественной фармпромышленности по поставкам лекарственных средств в рамках программы государственных закупок.

На настоящий момент российская фармпромышленность может обеспечить выпуск зарегистрированных лекарственных средств по тридцати процентам необходимой номенклатуры лекарственных средств. Уже сейчас это более 150 международных непатентованных наименований (МНН) из 463. В денежном выражении это составляет около 30 млрд. рублей.

Общий объем рынка лекарств и сопутствующих аптечных товаров в 2018 году по данным DSMGroup составил 1045 млрд. рублей. В целом прирост российского фармацевтического рынка в 2018 году составил 14% в национальной валюте относительно уровня предыдущего периода.

Особенности отечественного фармацевтического рынка и существующие угрозы оказывают влияние на формирование рисков, которым подвергаются фармацевтические предприятия России. Кроме того, на основе выявленных особенностей фармотрасли России есть возможность построить наиболее эффективную модель управления рисками фармацевтических предприятий.

В завершении проведения исследования оценки и управления рисками на предприятиях фармацевтической промышленности, следует отметить ключевые моменты работы и сделать вывод по представленным расчетам и материалу.

Одной из задач исследования является анализ специфики отрасли и ее основных предприятий. Обеспечение населения лекарственными средствами является стратегически важным для государства моментом, полный суверенитет государства невозможен без наличия фармацевтической независимости.

Возможность обеспечения фармацевтической независимости определяется:

- совокупностью мощностного потенциала предприятия отрасли;
- наличием научного потенциала в отрасли (в том числе его кадровой составляющей);
- готовности потребителей отдавать предпочтение отечественным лекарствам;
- готовности медицинских учреждений отдавать предпочтение отечественным лекарствам.

Ответы на эти вопросы помогут определить, есть ли у страны возможность перехода от зарубежных субстанций и препаратов на отечественные и чего это будет стоить отрасли в целом.

Для того, чтобы начать постепенное осуществление фармацевтической независимости страны, была разработана Федеральная Целевая Программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности российской федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», главной целью которой является переход российской фармацевтической и медицинской промышленности на инновационную модель развития.

Продукция фармацевтических предприятий призвана оказывать влияние на состояние здоровья человека, но при этом предприятия несут огромный риск потерь вследствие нанесения вреда здоровью человека, что подтверждает целая череда прецедентов, упомянутых в рамках данного диссертационного исследования, а также в публикациях автора. Несмотря на то, что возможные суммы компенсации в России будут в разы меньше, чем в Европе или США, компании рискуют благодаря возможному тиражированию прецедентов по причине массовости использования лекарственных средств. В западных странах тиражированию прецедентов подвергаются компании–производители препаратов блокбастеров, у нас в стране подобную рисковую нагрузку будут нести компании, чьи препараты входят в программу дополнительного лекарственного обеспечения. Однако специфический фармацевтический риск для производственных предприятий может быть уменьшен и поделен в цепочке производител-

дистрибьютор, так как по российскому законодательству пациент может предъявить претензию, как производителю препарата, так и дистрибьютору или лечебному учреждению. Кроме того, спецификой отрасли является физическое и моральное устаревание оборудования, что несет в себе набор техногенных рисков. Последней существенной особенностью является законодательно закрепленный переход отрасли на стандарты GMP, что означает, что предприятия, не имеющие возможности закупить новое оборудование и должным образом сертифицировать производства, будут закрыты. В остальном система управления рисками фармацевтического предприятия может включить в себя лучше наработки риск-менеджмента производственных предприятий России.

Следующей задачей выполнения выпускной квалификационной работы являлось определение критериев оценки рисков фармацевтического предприятия. В рамках теоретической части данной работы были введены понятия допустимости и недопустимости риска. В случае если количественная оценка риска является допустимой для предприятия, то данный вид риска может вообще не включаться в построенную модель управления рисками. Если же риск для предприятия является неприемлемым, а именно возможные суммы потерь могут существенно снизить прибыльность предприятия, а при самом неблагоприятном развитии событий привести к его разорению, то данный вид риска требует управления и должен быть рассмотрен в рамках модели управления рисками и данного исследования.

Еще одной задачей исследования была классификация рисков фармацевтических предприятий. На основании накопленной информации об особенностях фармацевтической отрасли, а также посредством теоретической части исследования, были выделены основные виды рисков, являющихся наиболее актуальными для фармацевтического производства.

Выводы по разделу один

Таким образом, нами были четко определены специфические отраслевые риски, в числе которых недоработки с ядром товара, устаревшие фонды, длинные сроки разработки и тяжелая процедура регистрации товара, а также отсутствие у населения страны должного отклика и восприятия отечественных лекарственных средств.

Основные отраслевые риски будут рассмотрены в следующей главе на примере конкретного предприятия ОАО «Лечебник», которое находится на территории Курганской области в Российской Федерации.

2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ЛЕЧЕБНИК»

2.1. Общая характеристика организации

Акционерное Курганское общество медицинских препаратов и изделий «Лечебник» (название условное) – одно из крупнейших предприятий фармацевтической отрасли России, отвечающее современным стандартам качества. Предприятие выпускает медицинские препараты с 1958 года.

Основанное как комбинат по производству субстанций для изготовления лекарств другими заводами, ОАО «Лечебник» сегодня – это инновационное предприятие, работающее в соответствии с международными стандартами производства лекарственных средств и выпускающее широкий ассортимент продукции высокого качества. По объёмам производства комбинат входит в десятку лидеров отечественной фарминдустрии, обеспечивая около 3% российского производства лекарственных средств.

ОАО «Лечебник» – это современный фармацевтический комплекс по производству медицинских изделий, склады сырья, материалов и готовой продукции, лаборатории контроля качества сырья, готовой продукции и исследовательские лаборатории.

Система качества ОАО «Лечебник» охватывает все стадии производства лекарственных средств: от фармацевтической разработки препаратов, входного контроля сырья и материалов, параметров окружающей среды производства, персонала, межоперационного контроля полупродуктов до полного контроля качества готовой продукции по всем показателям.

Контроль качества сырья, материалов, полупродуктов и готовой продукции на комбинате «Лечебник» осуществляется в лабораториях отдела контроля качества (ОКК): химической, фармакологической, микробиологической.

По данным Единого реестра лицензий Минпромторга в России лицензии на производство лекарственных препаратов имеют 550 предприятий. При этом, доля 10 крупнейших производителей составила 46,9% от общего объема производства

лекарственных средств по России. ОАО «Лечебник» находится на 9 месте в десятке крупных производителей по выпуску лекарственных средств.

На рисунке 2.1 представлено распределение российского фармацевтического рынка между основными конкурентами ОАО «Лечебник» в 2018 году.

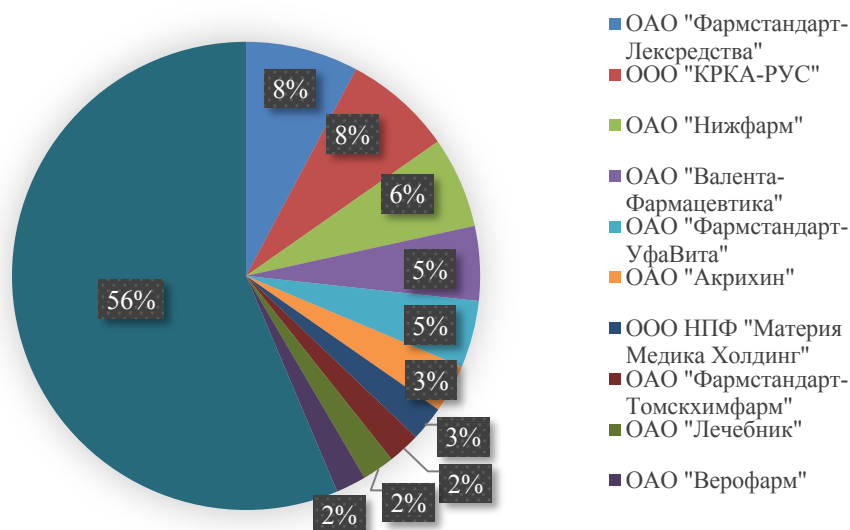


Рисунок 2.1 – Распределение российского фармацевтического рынка между основными конкурентами ОАО «Лечебник» в 2018 году

Из рисунка видно, что основными игроками на российском фармацевтическом рынке являются такие крупные компании как: ОАО «Фармстандарт-Лексредства» (7,78%), ОАО «КРКА–РУС» (7,48%), ОАО «Нижфарм» (6,29%). ОАО «Лечебник» не может участвовать в конкурентной борьбе с этими предприятиями, поскольку его рыночная доля составляет всего 2,23%. Главными конкурентами предприятия являются ОАО «Акрихин» (3,32%), ОАО НПФ «Материя Медика Холдинг» (2,41%) и ОАО «Фармстандарт-Томсхимфарм» (2,24%).

Продуктовый портфель компании постоянно пополняется современными высокоэффективными лекарственными средствами, востребованными на рынке.

Производства ОАО «Лечебник» сертифицированы на соответствие требованиям GMP.

2.2 Основные виды деятельности ОАО «Лечебник»

ОАО «Лечебник» – комплексное фармацевтическое предприятие России, которое выпускает и активные фармацевтические субстанции, и готовые лекарственные формы, и медицинские изделия.

В отличие от многих российских предприятий, «Лечебник» самостоятельно производит субстанции для изготовления лекарств. Более 30% продукции производится комбинатом из собственных субстанций, в том числе природные и полусинтетические антибиотики. Ассортимент выпускаемой продукции насчитывает около 300 наименований лекарственных препаратов и медицинских изделий.

На рисунке 2.2 изображена схема, отражающая структуру препаратов, производящихся на предприятии ОАО «Лечебник».

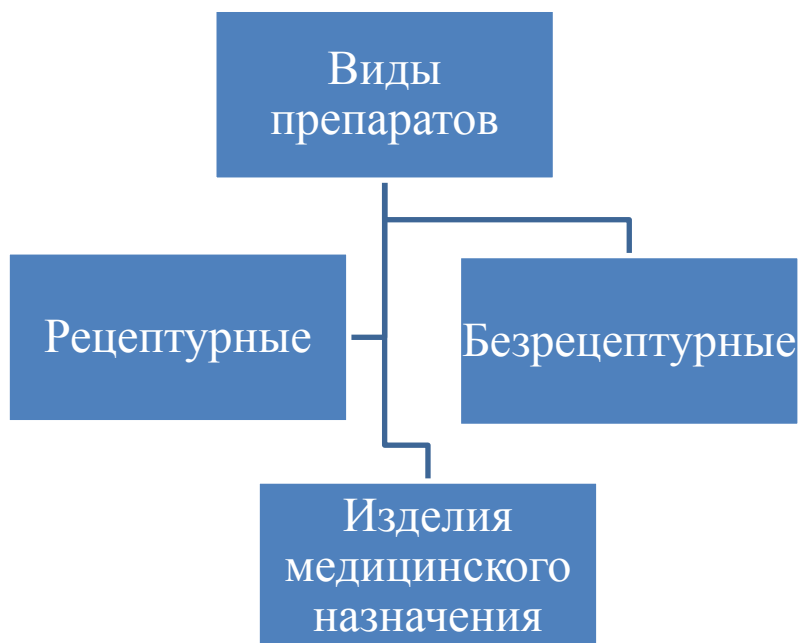


Рисунок 2.2 – Схема, отражающая структуру препаратов, производящихся на предприятии ОАО «Лечебник»

Примеры рецептурных препаратов: азитрус, амикацин, валацикловир и т. д.

Примеры безрецептурных препаратов: ацеркардол, ацикловир, гидрокартизон и т. д.

Примеры изделий медицинского назначения: система–магистраль для соединения полимерных контейнеров и стеклянных бутылок, контейнеры полимерные двукамерные, трехкамерные, четырехкамерные Гемасин, полимерные контейнеры и т. д.

На рисунке 2.3 представлена структура готовой продукции по видам за 2018 год в процентах.

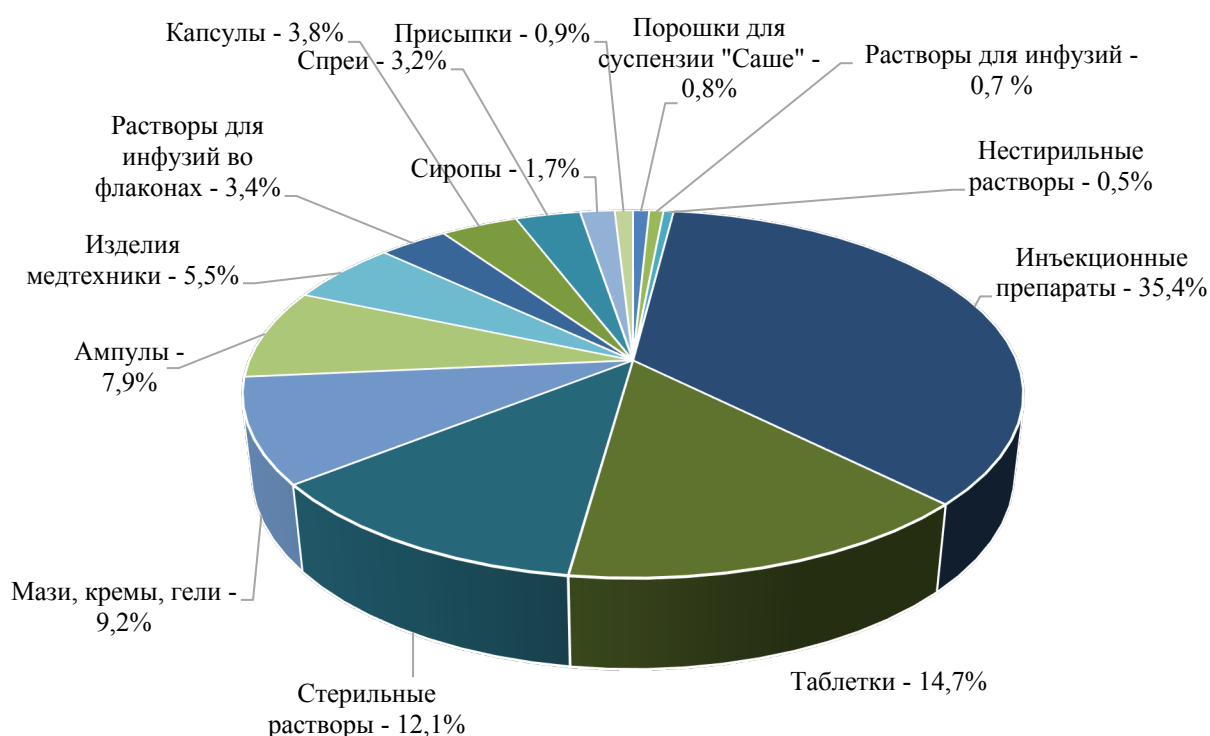


Рисунок 2.3 – Структура выпуска продукции ОАО «Лечебник» за 2018 год, %

Следовательно, основную часть в структуре готовой продукции ОАО «Лечебник» в 2018 году составляли инъекционные препараты (35,4%).

В таблице 2.1 представлена выручка от реализации продукции по номенклатурным группам в 2017–2019 гг.

Таблица 2.1 – Выручка от реализации продукции по номенклатурным группам за 2017-2019 год

Номенклатура	Выручка от реализации					
	2017		2018		2019	
	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу
Главные лекарственные формы	3878233,00	100,00	3621099,00	100,00	3607367,00	100,00
Инъекционные препараты	1850573,00	47,72	1362132,00	37,62	1355537,00	37,58
Стерильные растворы	385811,00	9,95	271874,00	7,51	464610,00	12,88
Растворы для инфузий в стеклянных флаконах	114678,00	2,96	129042,00	3,56	130253,00	3,61
Спреи	77996,00	2,01	70513,00	1,95	121897,00	3,38
Таблетки	577302,00	14,89	512415,00	14,15	563313,00	15,62
Капсулы	148316,00	3,82	139541,00	3,85	145815,00	4,04
Ампулы	306484,00	7,90	256200,00	7,08	301564,00	8,36
Нестерильные растворы, настойки, спирты	38999,00	1,01	17782,00	0,49	17275,00	0,48
Сиропы	50081,00	1,29	41482,00	1,15	64154,00	1,78
Мази, кремы, гели	244996,00	6,32	273022,00	7,54	352794,00	9,78
Присыпки	35560,00	0,92	37345,00	1,03	33374,00	0,93
Порошки для суспензий "Саше"	11233,00	0,29	9199,00	0,25	28780,00	0,80
Растворы для инфузий в пластиковых пакетах	36204,00	0,93	500552,00	13,82	28001,00	0,78
Контейнеры для крови (в пересчете на 1)	156271,00	98,68	165859,00	73,53	128649,00	62,90
Комплекты для в/в введения инфузионных растворов	2091,00	1,32	2355,00	1,04	1656,00	0,81
Итого ИМН	158362,00	100,00	225556,00	100,00	204524,00	100,00
Итого ГЛФ и ИМН	4036595,00	–	3846655,00	–	3811891,00	–

Как можно заметить из таблицы, динамика роста объема реализации продукции главных лекарственных форм наблюдается по следующим номенклатурным группам:

- таблетки;
- ампулы;
- капсулы;
- мази, кремы, гели.

Для наглядности представим это на рисунке 2.4:

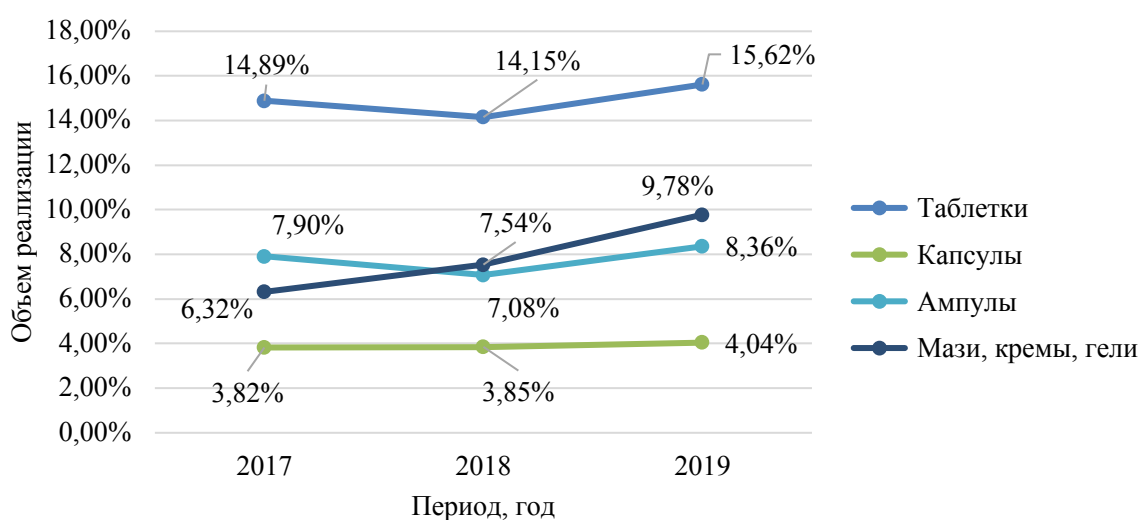


Рисунок 2.4 – Динамика объема реализации продукции ГЛФ

Из рисунка можно заметить, что объем реализации продукции по представленным номенклатурным группам увеличился.

Динамику объема реализации продукции изделий медицинского назначения в период 2017–2019гг. можно увидеть на рисунке 2.5.

Из рисунка можно сделать вывод о том, что объем реализации контейнеров для крови за последние три года уменьшился с 98,68% до 62,09 %, а реализация устройств и комплектов для внутривенного введения инфузионных растворов имела положительную динамику.

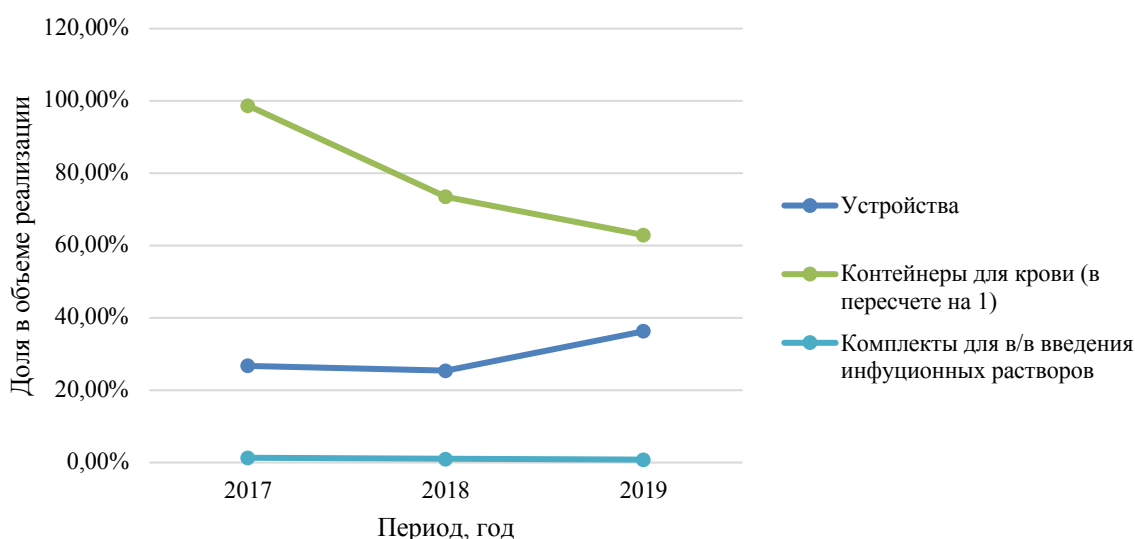


Рисунок 2.5 – Динамика объема реализации продукции изделий медицинского назначения в период 2017–2019гг.

На рынке ОАО «Лечебник» представляет более 300 наименований фармацевтических препаратов медицинского назначения. Производственные мощности предприятия позволяют выпускать практически все формы лекарственных средств. 202 препарата с учетом дозировок включены в «Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».

В 2018 году объем отгруженной продукции составил 3 933,1 млн. руб., в том числе по готовой продукции 3 861,9 млн. руб., что на 323 млн. руб. больше, чем в 2017 году.

Основной сегмент рынка, который занимает ОАО «Лечебник» – это сегмент антибиотиков. Удельный вес ОАО «Лечебник» в объеме производства антибиотиков в России составляет:

- во флаконах (инъекционные препараты) – 36,4%;
- в упаковках (таблетки, капсулы, мази) – 13,1%;
- в ампулах – 17,5%.

На рисунке 2.6 показан удельный вес ОАО «Лечебник» в объеме производства антибиотиков в России за 6 месяцев 2018 года.

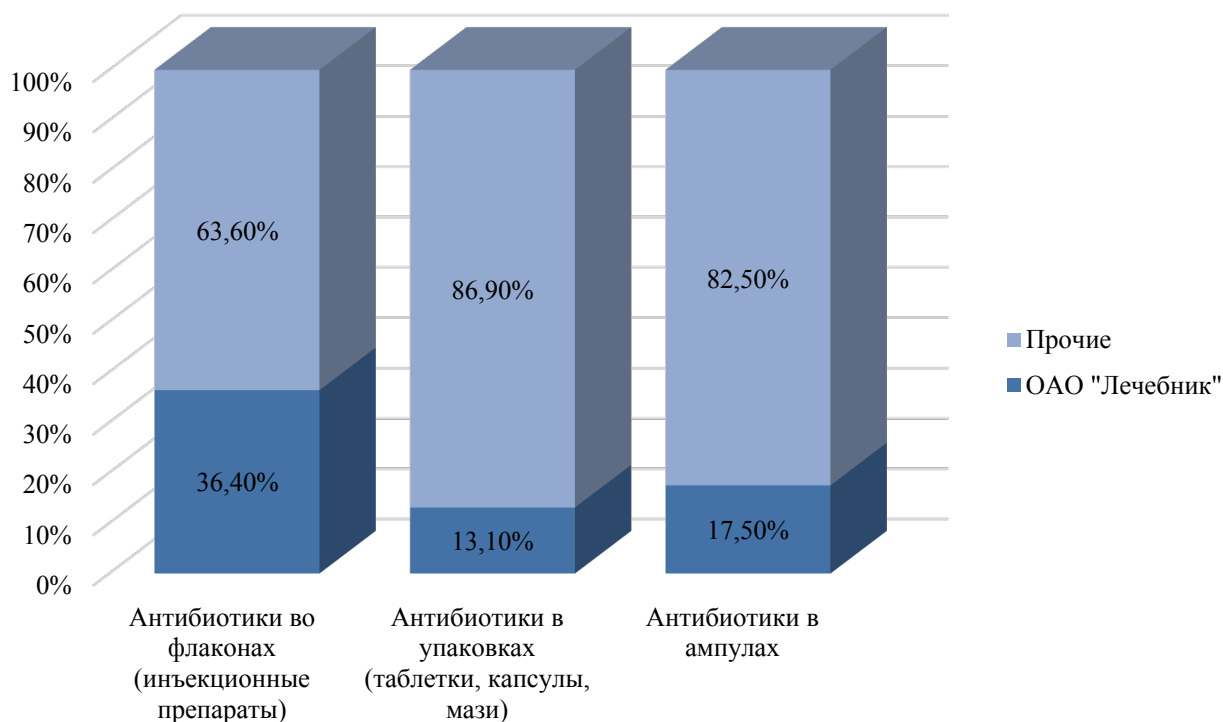


Рисунок 2.6 – Удельный вес ОАО «Лечебник» в объеме производства антибиотиков в России за 6 месяцев 2018 года

Из рисунка можно сделать вывод о том, что завод производит 1/3 антибиотиков во флаконах на отечественном рынке.

Производство осуществляется по современным технологиям, в 2015 году было проведено полное переоснащение завода в соответствии с требованиями GMP.

Имея современную стилистику подачи товара, ядро товара является также современным, потому что на заводе налажено высокотехнологичное производство.

Можно сделать вывод о том, что продукция завода конкурентоспособна, что может быть обеспечено имущественным комплексом предприятия.

2.3 Организационная структура и имущественный комплекс предприятия ОАО «Лечебник»

Территория предприятия составляет 67,1 га, на которой расположено 108 корпусов (в том числе 7 основных производственных).

Эффективный процесс производства невозможен без эффективной системы управления, основу которой составляет организационная структура управления, представленная на рисунке 2.7.

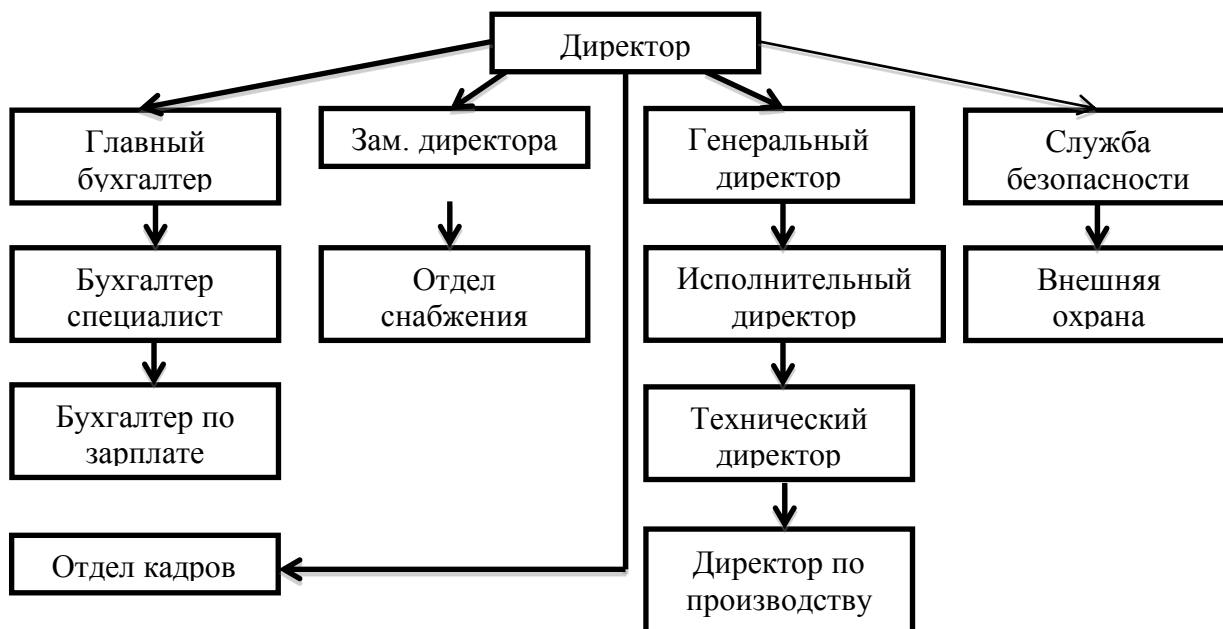


Рисунок 2.7 – Структура управления предприятием ОАО «Лечебник»

На предприятии освоено производство цефалоспориновых субстанций – цефотаксим, цефтриаксон, цефазолин, цефоперазон, цефепим, в стадии освоения – цефуроксим.

В состав производства предприятия входят следующие цеха:

– цех №1 – Производство субстанций антибиотиков: группы макролидов, лактамов (пенициллинов и цефалоспоринов), получаемых методами Лечебника, лиофилизации, кристаллизации.

– цех №5 – Производство готовых лекарственных форм: мази, гели, кремы, настойки, сиропы, присыпки

– цех №6 – Производство не лактамных готовых лекарственных форм: таблеток, капсул, инъекционных препаратов (сухая рассыпка), ампул, инфузионных растворов в стеклянных флаконах, спреев, порошков для суспензий в пакетиках «саше».

– цех №7 – Производство лактамных готовых лекарственных форм: инъекционных препаратов (сухая рассыпка), таблеток, капсул, стерильных растворов, порошков для суспензий в пакетиках «саше».

– цех №8 – Производство изделий медицинского назначения из полимеров (изделия службы крови, изделия медицинской техники) и готовых лекарственных форм (инфузионных растворов в пластиковых пакетах).

– цех №11 – Типография (производство печатно-картонажных изделий).

На рисунке 2.8 Структура распределения объемов производства ОАО «Лечебник» в 2018г.

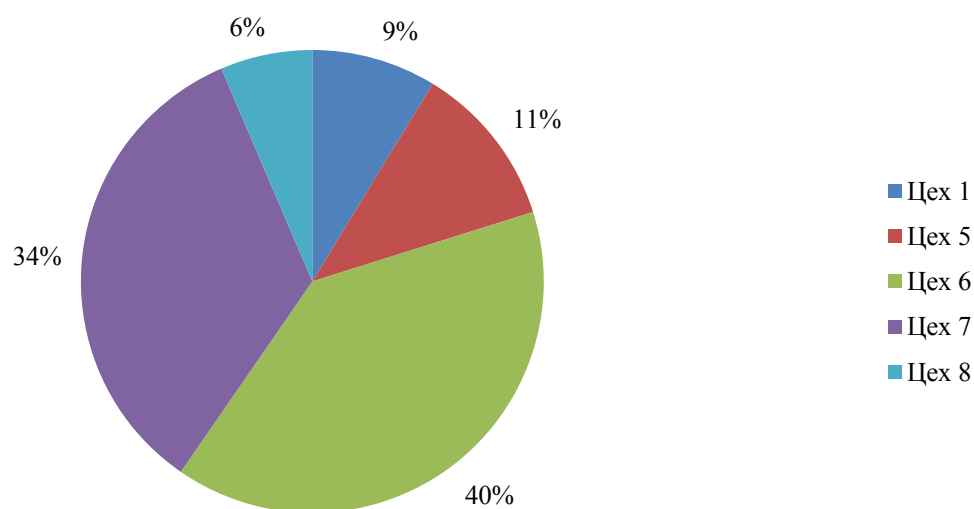


Рисунок 2.8 – Структура распределения объемов производства ОАО «Лечебник» в 2018г.

Следовательно, наибольший объем готовой продукции предприятия (40%) ОАО «Лечебник» производится в цехе №6, который является основным в производственной структуре компании.

На производстве используются самые новые, современные технологии, которые безопасны для жизни человека. Производство полностью автоматизировано. В 2017 году были установлены новые линии для производства,

соответственно, на данный момент не требуется выделения значительного количества средств для того, чтобы произвести перевооружение на предприятии.

2.4 География продаж и рынки сбыта продукции

Комбинат обеспечивает своей продукцией не только Уральский Федеральный Округ, но и активно поставляет ее в другие округа нашей страны, экспортирует в страны СНГ и дальнее зарубежье.

На рисунке 2.9 отражено распределение продаж продукции ОАО «Лечебник» по географическому признаку в 2018 году.

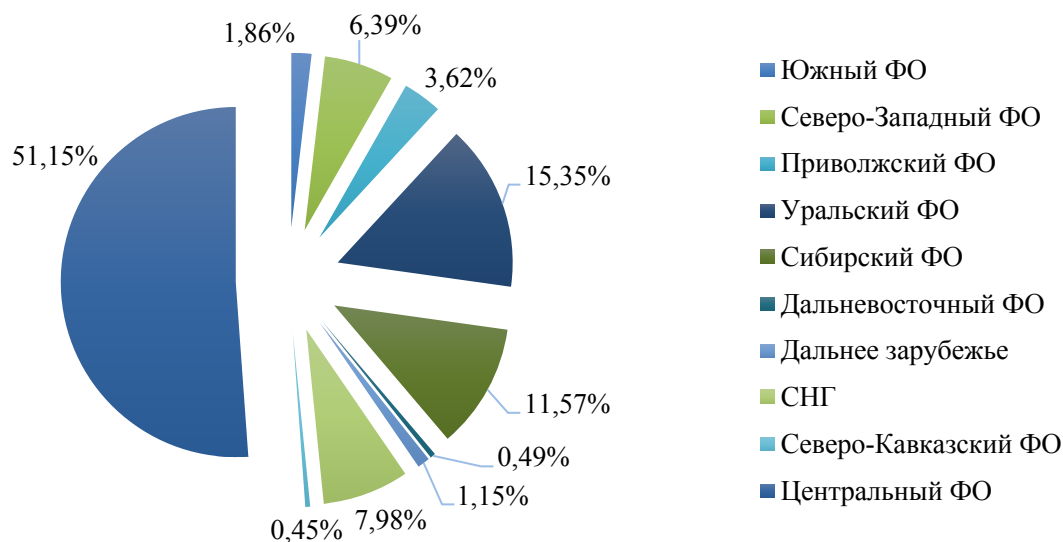


Рисунок 2.9 – Структура реализации продукции ОАО «Лечебник» по географическому признаку в 2018г.

Исходя из рисунка, можно сделать вывод о том, что основными покупателями продукции предприятия являются Центральный Федеральный округ (51,15%), Уральский Федеральный Округ (15,35%) и Сибирский Федеральный округ (11,57%). Также из рисунка можно заметить, что 9% продукции отправляется на экспорт в страны СНГ и дальнее зарубежье, что говорит о высокой специализации продукции.

На рисунке 2.10 можно наблюдать динамику поставок продукции в Центральный и Уральский Федеральные округа за последние 5 лет с прогнозом на 2019 год.

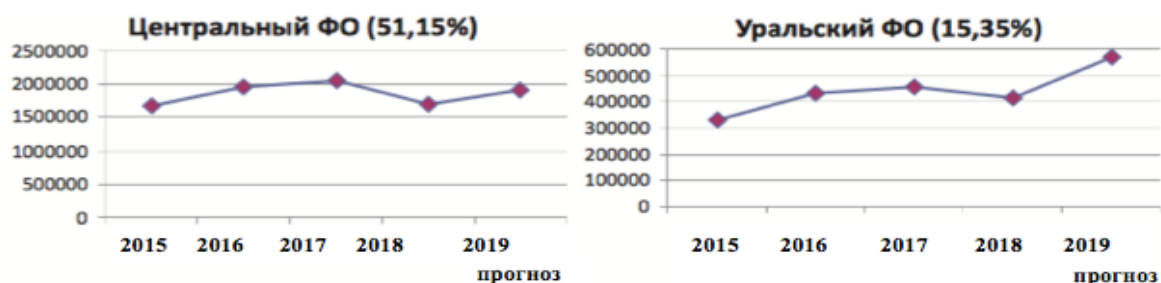


Рисунок 2.10 – Динамика поставок продукции ОАО «Лечебник» в Центральный и Уральский Федеральные округа за последние с прогнозом на 2019г.

Поскольку ОАО «Лечебник» производит высокоэффективные препараты по современным технологиям, которые имеют высокое качество, производится поставка этих препаратов на экспорт в другие страны. С каждым годом оборот продаваемой продукции за рубеж растет.

В таблице 2.2 представлен вертикальный анализ отгрузки продукции ОАО «Лечебник» на экспорт за последние 5 лет с прогнозом на 2019 год, в тыс. руб.

Как можно заметить из таблицы, список стран–покупателей продукции завода с каждым годом пополняется. На протяжении 5 лет основными потребителями экспортируемой продукции являются такие страны как: Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан, Казахстан, Беларусь и Украина. Также можно заметить, что с каждым годом растет уровень поставок во Вьетнам и Афганистан, в том время как в Монголию – уменьшается.

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ отгрузки продукции ОАО «Лечебник» на экспорт с прогнозом на 2019 год

Страна	Объем поставок за период									
	2015г.		2016г.		2017г.		2018г.		Прогноз на 2019г.	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
Азербайджан	28667,0	0,7	34374,0	0,7	26171,0	0,7	59880,0	1,2	61103,0	1,1
Армения	438,0	0,1	336,0	0,1	–	–	–	–	–	–
Беларусь	580421,0	14,5	600742,0	12,7	108 679,0	2,8	301815,0	6,2	410950,0	7,4
Грузия	60000,0	1,5	–	–	–	–	20425,0	0,4	30592	0,5
Казахстан	980339,0	24,5	1006914,0	21,4	1111432,0	29,6	900253,0	18,5	1009061,0	18,2
Кыргызстан	380180,0	9,5	440361,0	9,3	457041,0	12,1	573135,0	11,8	594019,0	10,7
Молдова	6700,0	0,1	–	–	–	–	–	–	84000,0	1,5
Таджикистан	140793,0	3,5	130170,0	2,7	100092,0	2,6	500135,0	10,3	500701,0	9
Туркменистан	400288,0	10	700266,0	14,8	334000,0	8,9	800068,0	16,5	800740,0	14,4
Украина	1110313,0	27,8	1100700,0	23,4	1100078,0	29,3	1009584,0	20,8	100 365,0	19,9
Узбекистан	148069,0	3,7	208092,0	4,4	246313,0	6,5	158475,0	3,2	127524,0	2,3
Афганистан	–	–	–	–	–	–	300861,0	6,2	456700,0	8,2
Вьетнам	100258,0	2,5	400906,0	8,5	200889,0	5,3	150905,0	3,1	340860,0	6,1
Монголия	50596,0	1,2	80333,0	1,7	70069,0	1,8	70191,0	1,4	10904,0	0,2
Итого	3987062,0	100,0	4703194,0	100,0	3754764,0	100,0	4845727,0	100,0	5527519,0	100,0

Как можно заметить из таблицы, список стран-покупателей продукции завода с каждым годом пополняется. На протяжении 5 лет основными потребителями экспортируемой продукции являются такие страны как: Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан, Казахстан, Беларусь и Украина. Также можно заметить, что с каждым годом растет уровень поставок во Вьетнам и Афганистан, в том время как в Монголию – уменьшается.

Для наглядности представим на рисунке 2.11 динамику отгрузки продукции ОАО «Лечебник» основным покупателям в период 2015–2019гг.

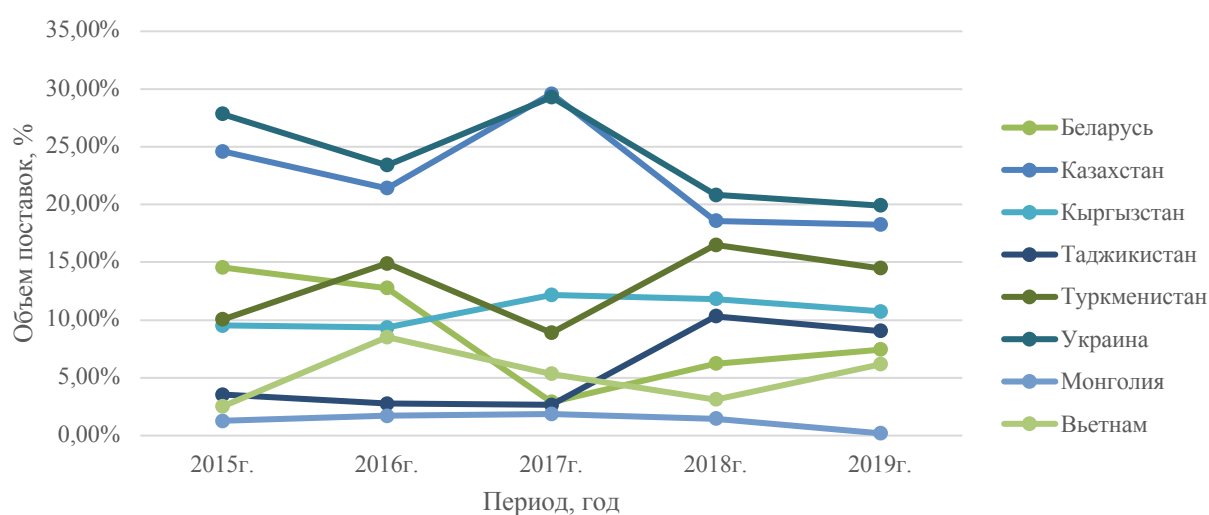


Рисунок 2.11 – Динамика отгрузки продукции ОАО «Лечебник» основным покупателям за 2015–2019гг.

Из графика видно, что такие страны как Украина (19,9% в 2019 году) и Казахстан (18,26% в 2019 году) имеют наибольшую долю в структуре отгрузки продукции ОАО «Лечебник» за последние 5 лет. Несмотря на резкие колебания кривой Туркменистана на графике, она занимает 3 место по объему отгруженной продукции (14,49% в 2019 году). Самым резким колебаниям подверглась кривая страны Беларусь, опустившись в 2017 году до 2% поставок, после чего наблюдался резкий рост, который способствовал тому, что по объему отгрузок продукции в 2019 году Беларусь (7,43%) приблизилась по значению к Таджикистану (9,06%) и

Кыргызстану (10,75%). В течение 5 лет объем поставок в Монголию сократился с 1,25% до 0,2%, а во Вьетнаме вырос с 2,51% до 6,17%.

Выводы по разделу два

Таким образом, можно сделать вывод о том, что продукция, производящаяся на предприятии, пользуется популярностью не только на отечественном рынке, но и зарубежном. ОАО «Лечебник» имеет высокое качество продукции, именно поэтому лекарственные препараты комбината можно найти в аптечных сетях стран СНГ и дальнего зарубежья.

3 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЛЕЧЕБНИК»

3.1 Анализ общих технико-экономических показателей ОАО «Лечебник»

Уровень экономической безопасности предприятия напрямую зависит от показателей его деятельности, представленных в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Анализ эффективности деятельности ОАО «Лечебник»

Показатель	Ед. изм.	Годы				
		2015	2016	2016 в % к 2015	2017	2017 в % к 2015
Выручка	тыс. руб.	5823850,00	6746730,00	115,85	7261080,00	124,68
Себестоимость	тыс. руб.	4223220,00	4539230,00	107,48	4474240,00	105,94
Валовая прибыль	тыс. руб.	1600630,00	2207500,00	137,91	2786840,00	174,11
Прочие доходы и расходы	тыс. руб.	1132158,00	1320032,00	116,59	1479110,00	130,65
Прибыль от реализации	тыс. руб.	468472,00	887468,00	189,44	1307730,00	279,15
Налог на прибыль	тыс. руб.	93694,40	177493,60	189,44	261546,00	279,15
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	374777,60	709974,40	189,44	1046184,00	279,15
Рентабельность продаж	%	8,04	13,15	163,53	18,01	223,89

Из таблицы можно сделать вывод о том, что в 2017 г. по сравнению с 2015 г. наблюдался рост выручки от реализации на 1 437 500 млн. руб. при одновременном росте на 251 020 тыс. руб. расходов по обычным видам деятельности.

Убыток от прочих операций в течение всего анализируемого периода составил 2 130 936 млн. руб., что на 336 209,6 тыс. руб. (30,65%) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

Значение выручки за 2017 год составило 7 261 080 млн. руб. За два последних

года годовая выручка выросла (на 1 437 230 млн. руб., или на 24,68%). За период с 01.01.2017 по 31.12.2017 прибыль от реализации произведенной продукции составила 2 786 840 млн. руб. За два года финансовый результат значительно вырос (на 1 186 210 млн. руб.). Показатель рентабельности за 2017 год имел положительное значение и составлял 18,01%. То есть в каждом рубле выручки организации содержалось 9,97 копеек прибыли до налогообложения и процентов к уплате. Это говорит о прибыльности деятельности организации за данный период.

На рисунке 3.1 наглядно представлено изменение основных показателей ОАО «Лечебник» в течение всего анализируемого периода.

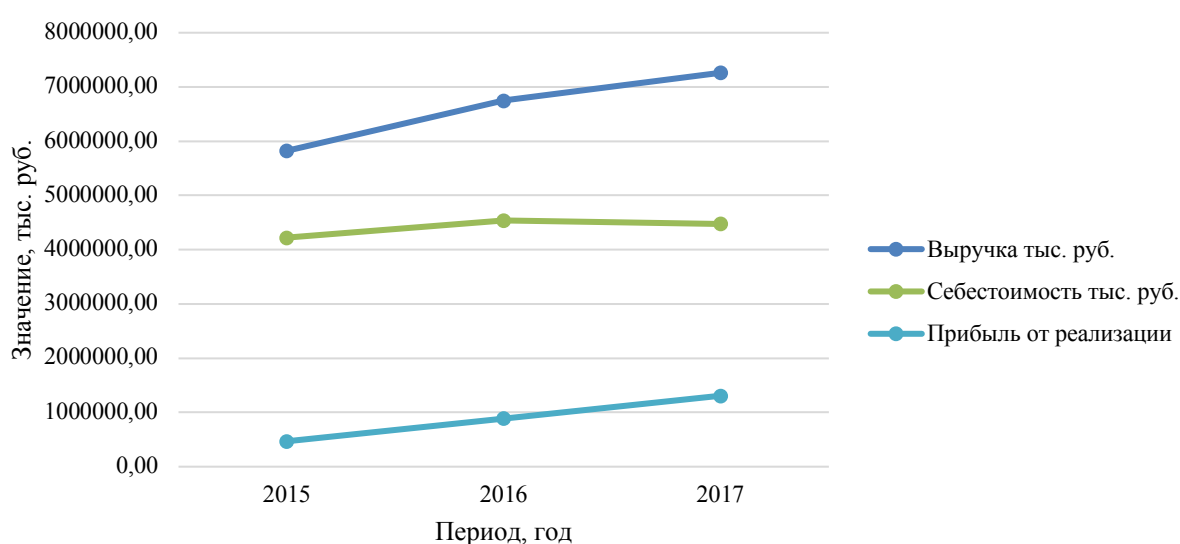


Рисунок 3.1 – Динамика основных показателей ОАО «Лечебник»

От обеспеченности предприятия персоналом и эффективности его использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, и как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других показателей. Рассмотрим экономические показатели в таблице 3.2.

Согласно данным таблицы 3.2, выручка предприятия из года в год увеличивалась. Так в 2015 году было реализовано продукции на сумму 5 823 850 тыс. руб., в 2016 году – 6 746 730 тыс. руб., а в 2017 году увеличилась до 7 261 080 тыс. руб. Темп роста выручки в 2017 году составил 125% по сравнению с 2015 годом. .

Таблица 3.2 – Экономические показатели деятельности предприятия

Наименование показателя	Анализируемый период, год				
	2015 год	2016 год		2017 год	
	тыс. руб.	тыс. руб.	В % к 2015	тыс. руб.	В % к 2015
Выручка от продаж, тыс.руб.	5 823 850,00	6 746 730,00	1,16	7 261 080,00	1,25
Полная себестоимость проданной продукции, тыс.руб.	4 223 220,00	4 539 230,00	1,07	4 474 240,00	1,06
Затратоемкость проданной продукции, тыс.руб./тыс.руб.	0,73	0,67	0,93	0,62	0,85
Среднесписочная численность персонала, чел.	2 621,00	2 600,00	0,99	2 580,00	0,98
Среднемесячная зарплата одного работника, тыс. руб.	18 018,00	18 500,00	102,87	19 000,00	114,32
Производительность труда, тыс.руб./чел.	2 222,00	2 594,90	1,17	2 814,37	1,27
Основные средства, тыс.руб.	1 400 380,00	1 340 540,00	0,96	1 449 560,00	1,04
Фондоотдача, тыс.руб./руб.	4,16	5,03	1,21	5,01	1,20
Оборотные активы, тыс.руб.	3 089 224,00	3 694 223,00	1,20	5 537 350,00	1,79
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты	1,89	1,83	0,97	1,31	0,70
Активы, тыс.руб.	4 193 025,00	4 469 329,00	106,59	5 112 976,00	121,94
Пассивы (обязательства) тыс.руб.	3 037 540,00	2 587 106,00	85,17	2 294 458,00	75,54
Сумма чистых активов, тыс.руб.	1 155 485,00	1 882 223,00	1,63	2 818 518,00	2,44
Валовая прибыль, тыс.руб.	1 600 630,00	2 207 500,00	1,38	2 786 840,00	1,74
Чистая прибыль, тыс.руб.	374 777,60	709 974,40	1,89	1 046 184,00	2,79
Рентабельность продаж, %	8,04	13,15	1,64	18,01	2,24

Полная себестоимость реализованной продукции предприятия в 2017 году составила 4 474 240 тыс. руб., что больше, чем в 2015 году на 251 020 тыс. руб. Темп роста составил 106%. Затратоемкость продукции, несмотря на абсолютное

увеличение полной себестоимости в 2017 году снизилась на 0,11 тыс. руб. и составила 0,62 тыс. руб. Указанное небольшое снижение затратноности вызвано увеличением расходов на заработную плату работников предприятия и увеличением амортизационных платежей в связи с приобретением новых субстанций.

Средняя заработная плата работников предприятия увеличилась с 18 018 тыс. руб. в 2015 году до 19 000 тыс. руб. в 2017 году, однако среднеотраслевой уровень достигнут не был.

Численность персонала в 2017 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась на 41 человека. Темп роста составил 0,98%.

В то же время производительность труда в ОАО «Лечебник» была увеличена с 2 222 тыс. руб. до 2 814 тыс. руб. темп роста составил 127%, что выше темпа роста заработной платы и является положительным моментом в деятельности предприятия.

В связи с ростом суммы основных средств, фондоотдача в ОАО «Лечебник» увеличилась в 2017 году до 5,01 тыс. руб., это является положительным моментом в деятельности предприятия. В ОАО «Лечебник» в 2017 году величина оборотного капитала была увеличена с 3 089 224 тыс. руб. до 5 537 350 тыс. руб., однако это не отразилось отрицательным образом на показателях эффективности использования оборотного капитала. Так, оборачиваемость оборотного капитала уменьшилась с 1,89 до 1,31 оборотов в год.

Сумма чистых активов предприятия в 2017 году по сравнению с 2015 годом была увеличена на 1 663 033 тысяч руб. Темп роста в 2017 году составил 244%, что выше темпа роста 2016 года на 81%.

Прибыль от продаж составила в 2017 году 2 786 840 тыс. руб., что больше, чем в 2015 году почти в 2 раза. Чистая прибыль предприятия увеличилась на 279%.

Рентабельность продаж реализованной продукции, в связи с увеличением суммы прибыли от продаж, в 2017 году увеличилась на 224% по сравнению с 2015 годом и составила 18%.

Таким образом, можно отметить в целом улучшение финансового состояния организации ОАО «Лечебник» за 2015–2017 годы, что выражается в росте показателей рентабельности и прочих тенденциях.

3.2 Анализ основных показателей финансовой деятельности ОАО «Лечебник»

Анализ финансового положения предприятия проводится на основании бухгалтерской отчетности, а именно на основании бухгалтерского баланса. Именно он позволяет получить достаточно объективное представление о текущем финансовом положении предприятия.

Для начала нужно проанализировать финансовое состояние по данным баланса, а именно рассмотреть структуру и состав имущества предприятия. Также рассмотрим источники их формирования, с использованием методов горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальный анализ покажет изменение показателей за отчетный период, вертикальный покажет удельный вес показателей в общем итоге (валюте) баланса.

Проведем вертикальный анализ активов предприятия ОАО «Лечебник» в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Вертикальный анализ активов предприятия ОАО «Лечебник»

Статья баланса	Значение показателя					
	2015		2016		2017	
	в тыс. руб.	Удельный вес, %	в тыс. руб.	Удельный вес, %	в тыс. руб.	Удельный вес, %
1. Внеоборотные активы	1 453 738,00	32,00	1 370 523,00	27,06	1 478 911,00	21,08
в том числе: основные средства	1 400 380,00	30,83	1 340 540,00	26,47	1 449 560,00	20,66
нематериальные активы	106,00	0,00	153,00	0,00	811,00	0,01
Финансовые вложения	1 000,00	0,02	1 000,00	0,02	1 000,00	0,01
Отложенные налоговые активы	52 252,00	1,15	28 830,00	0,57	27 540,00	0,39
2. Оборотные активы, всего	3 089 224,00	68,00	3 694 223,00	72,94	5 537 350,00	78,92

Окончание таблицы 3.3

Статья баланса	Значение показателя					
	2015		2016		2017	
	в тыс. руб.	Удельный вес, %	в тыс. руб.	Удельный вес, %	в тыс. руб.	Удельный вес, %
в том числе: запасы	1 503 040,00	33,09	1 657 670,00	32,73	1 917 190,00	27,32
НДС	16 465,00	0,36	4 307,00	0,09	4 800,00	0,07
дебиторская задолженность	1 467 870,00	32,31	1 954 260,00	38,59	3 338 820,00	47,59
денежные средства	12 224,00	0,27	8 438,00	0,17	184 770,00	2,63
Прочие оборотные активы	89 625,00	1,97	69 548,00	1,37	91 770,00	1,31
Валюта баланса	4 542 962,00	100	5 064 746,00	100	7 016 261,00	100

Согласно данным, приведенным в таблице, можно сделать следующие основные выводы:

– большую часть в структуре активов в 2015 году представляли оборотные активы (68%), в 2016 году их доля увеличилась до 72,94%, а в 2017 году до 78,92%;

– внеоборотные активы в 2015 году составляли 32%, в 2016 году – 27,06%, а в 2017 году 21,08%;

– внеоборотные активы в основном представлены основными средствами, которые занимают большую часть в структуре внеоборотных активов предприятия;

– оборотные активы почти поровну представлены запасами и дебиторской задолженностью, которые занимают 33,09% и 32,31% в 2015 году, 32,73% и 38,59% в 2016 году, 27,32% и 47,59% в 2017 году;

– основной тенденцией в структуре активов можно отметить значительный рост доли дебиторской задолженности, что свидетельствует о росте долгов перед предприятием-дебитором.

Динамика внеоборотных активов организации ОАО «Лечебник» в разрезе основных статей за 2015–2017 годы представлена в рисунке 3.2.

Из рисунка можно заметить, что в анализируемом периоде произошло изменение структуры стоимости имущества: каждый год внеоборотные активы уменьшались. По сравнению с 2015 годом внеоборотные активы за 2017 год

уменьшились на 11%, а именно на 25 173 тыс. руб., в связи с произошедшей заменой значительной части машин и оборудования.

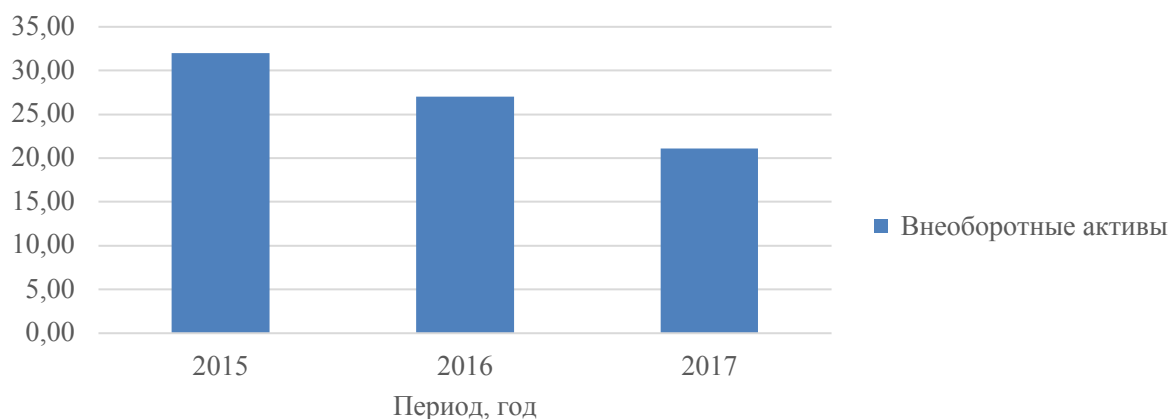


Рисунок 3.2 – Динамика внеоборотных активов организации ОАО «Лечебник» за 2015–2017 гг., %

На рисунке 3.3 можно проследить динамику изменения оборотных активов.

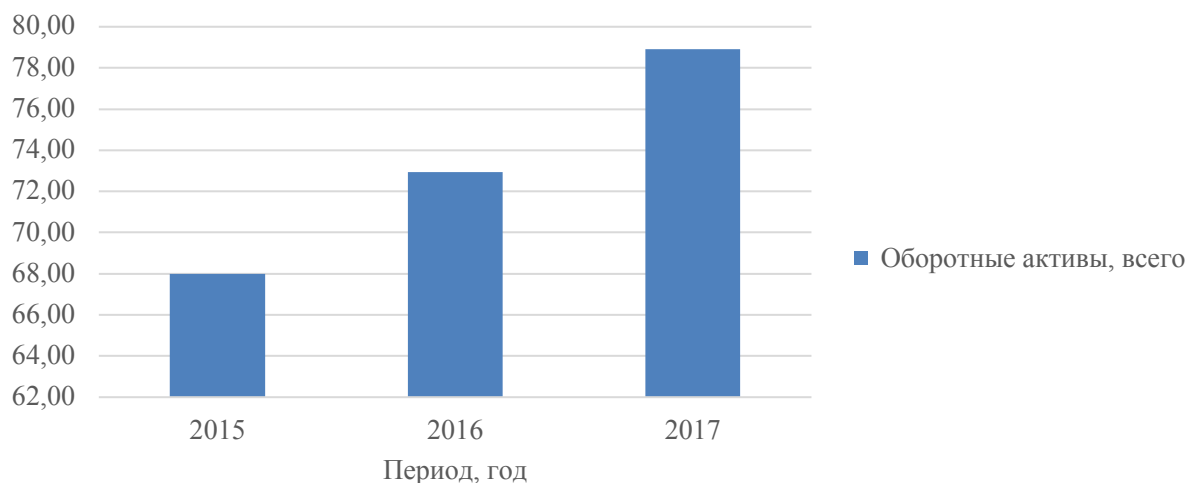


Рисунок 3.3 – Динамика оборотных активов организации ОАО «Лечебник» за 2015–2017 гг., %

Большую часть в структуре активов организации ОАО «Лечебник» составляют прочие оборотные активы (79%), второй по значимости статьей активов являются внеоборотные активы (21%). В составе оборотных активов преобладала

дебиторская задолженность (48%) и запасы (27%).

Совокупная величина оборотных активов ОАО «Лечебник» на конец 2017 года составила 5 537 350 млн. руб., что на 1 843 127 млн. руб. больше, чем в 2016 году (72,94%) и на 2 448 126 млн. руб. больше, чем в 2015 году (68%).

В целом можно сделать вывод, что структура активов ОАО «Лечебник» за анализируемые периоды почти не изменилась.

Далее был проведен горизонтальный анализ активов предприятия ОАО «Лечебник» в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Горизонтальный анализ активов предприятия ОАО «Лечебник»

Статья баланса	Значение показателя				
	2015	2016		2017	
	тыс. руб.	тыс. руб.	абс. откл. 2015/2016, тыс. руб.	тыс. руб.	абс. откл. 2016/2017, тыс. руб.
1. Внеоборотные активы	1 453 738,00	1 370 523,00	-83 215,00	1 478 911,00	108 388,00
в том числе: основные средства	1 400 380,00	1 340 540,00	-59 840,00	1 449 560,00	109 020,00
нематериальные активы	106,00	153,00	47,00	811,00	658,00
Финансовые вложения	1 000,00	1 000,00	0,00	1 000,00	0,00
Отложенные налоговые активы	52 252,00	28 830,00	-23 422,00	27 540,00	-1 290,00
2. Оборотные активы, всего	3 089 224,00	3 694 223,00	604 999,00	5 537 350,00	1 843 127,00
в том числе: запасы	1 503 040,00	1 657 670,00	154 630,00	1 917 190,00	259 520,00
НДС	16 465,00	4 307,00	-12 158,00	4 800,00	493,00
дебиторская задолженность	1 467 870,00	1 954 260,00	486 390,00	3 338 820,00	1 384 560,00
денежные средства	12 224,00	8 438,00	-3 786,00	184 770,00	176 332,00
Прочие оборотные активы	89 625,00	69 548,00	-20 077,00	91 770,00	22 222,00
Валюта баланса	4 542 962,00	5 064 746,00	521 784,00	7 016 261,00	1 951 515,00

Анализируя динамику активов предприятия ОАО «Лечебник» можно выделить ряд основных тенденций:

– валюта баланса показывает ежегодный рост: в 2016 году на 521 780 тыс. руб.,

а в 2017 году на 1 951 510 тыс. руб.;

– рост валюты баланса в основном произошел за счет роста оборотных активов в 2016 году на 605 000 тыс. руб., а в 2017 году на 1 843 120 тыс. руб.;

– рост валюты баланса произошел, несмотря на снижение суммы внеоборотных активов в 2016 году на 83 220 тыс. руб.;

– внеоборотные активы предприятия снизились вследствие снижения стоимости основных фондов, что произошло в результате выбытия изношенных объектов основных средств в 2016 году на 59 840 тыс. руб., и несмотря на рост в 2017 году на 109 020 тыс. руб.;

– рост оборотных активов предприятия вызван ростом дебиторской задолженности в 2016 году на 486 390 тыс. руб., а в 2017 году на 1 384 560 тыс. руб., а также ростом стоимости запасов предприятия в 2016 году на 154 630 тыс. руб., а в 2017 году на 259 520 тыс. руб.;

– наибольший рост отмечается по дебиторской задолженности в 2017 году в сравнении с 2016 годом на 1 384 560 тыс. руб., а наибольшее снижение по стоимости основных средств на 59 840 тыс. руб.

Для наглядности представим динамику основных статей актива баланса на рисунке 3.4.

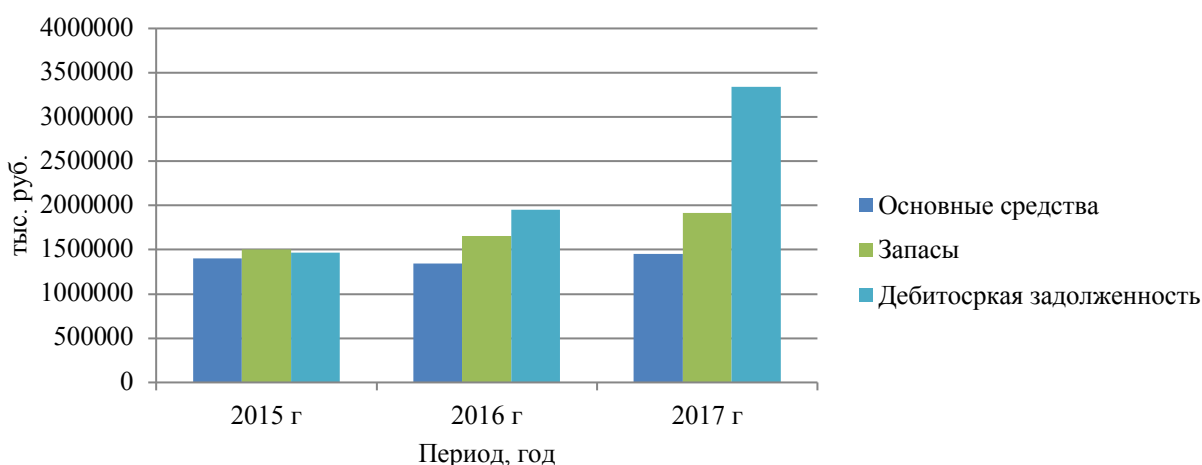


Рисунок 3.4 – Динамика активов баланса ОАО «Лечебник» за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Можно отметить, что в основном все статьи актива баланса предприятия ОАО «Лечебник» показывают тенденцию роста, что представлено на рисунке 3.4.

Далее проведем анализ пассива организации. В таблице 3.5 представлен вертикальный анализ пассива баланса ОАО «Лечебник».

Таблица 3.5 – Вертикальный анализ пассива баланса ОАО «Лечебник»

Статья баланса	Значение показателя					
	2015		2016		2017	
	тыс. руб.	Удельный вес, %	тыс. руб.	Удельный вес, %	тыс. руб.	Удельный вес, %
1. Собственный капитал	2 799 690,00	62,07	3 503 370,00	72,09	4 563 690,00	65,43
2. Долгосрочные обязательства	83 708,00	1,86	86 428,00	1,78	144 805,00	2,08
3. Краткосрочные обязательства	1627073,00	36,07	1270083,00	26,13	2266280,00	32,49
заемные средства	295373,00	6,55	55953,00	1,15	1191920,00	17,09
Кредиторская задолженность	1331700,00	29,52	1214130,00	24,98	1074360,00	15,40
Валюта баланса	4510471,00	100,00	4859881,00	100,00	6974775,00	100,00

Вертикальный анализ пассивов предприятия ОАО «Лечебник» показал, что в основном пассивы предприятия представлены собственными средствами, что свидетельствует о достаточной стабильной работе предприятия и низком уровне зависимости от кредиторов.

Доля собственного капитала в пассивах предприятия в 2016 году выросла с 61,63% до 69,17%, а в 2017 году отмечается снижение до 65,04%.

Долгосрочные обязательства предприятия занимают менее 2% в общей структуре пассивов предприятия ОАО «Лечебник» в 2015 и 2016 годах, в 2017 году данный показатель вырос до 2,06%.

Структура краткосрочных обязательств предприятия в основном представлена кредиторской задолженностью, которая составляла в 2015 году 29,31%, в 2016 году произошло снижение до 23,97%, а в 2017 году – 15,31% в структуре пассивов предприятия ОАО «Лечебник».

Краткосрочные заемные средства в 2016 году значительно сократили свою

долю с 6,5% до 1,1%, а в 2017 году заметен значительный рост до 16,99%

Ниже на рисунке 3.5 представлено соотношение собственного и заемного капитала организации:

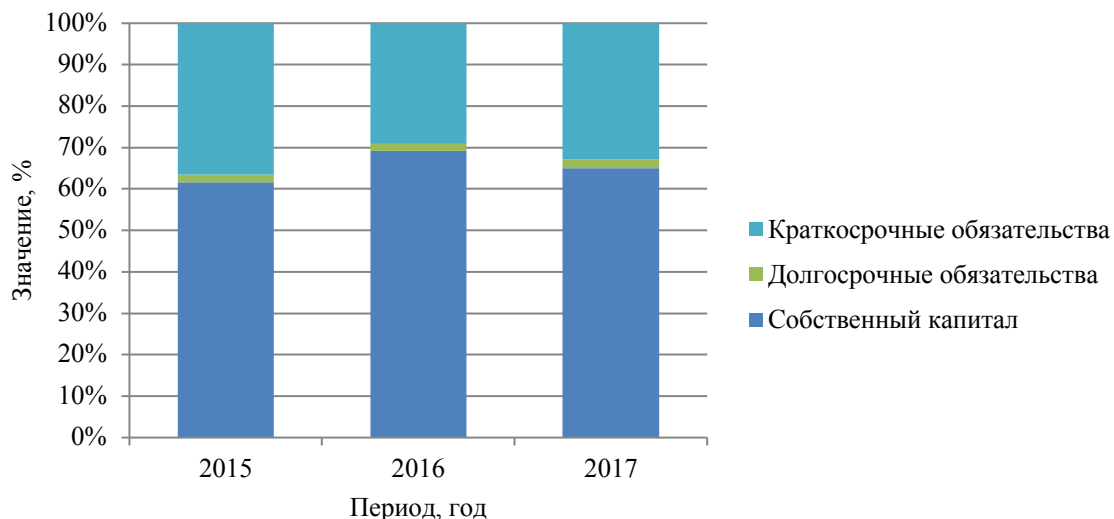


Рисунок 3.5 – Структура капитала организации ОАО «Лечебник» в 2015–2017 гг.

В структуре пассивов преобладает собственный капитал предприятия, который занимает 61,63% в 2016 году и 65,04% в 2017 году. Изменение структуры пассивов предприятия почти не произошло.

В таблице 3.6 отразим горизонтальный анализ пассива баланса ОАО «Лечебник».

Таблица 3.6 – Горизонтальный анализ пассива баланса ОАО «Лечебник»

Статья баланса	Значение показателя				
	2015	2016		2017	
	тыс. руб.	тыс. руб.	абс. Откл. 2015/2016, тыс. руб.	тыс. руб.	абс. Откл. 2016/2017, тыс. руб.
1. Собственный капитал	2 799 690,00	3 503 370,00	703 680,00	4 563 690,00	1 060 320,00
2. Долгосрочные обязательства	83 708,00	86 428,00	2 720,00	144 805,00	58 377,00
3. Краткосрочные обязательства	1 627 073,00	1 270 083,00	-356 990,00	2 266 280,00	996 197,00

Окончание таблицы 3.6

Статья баланса	Значение показателя				
	2015	2016		2017	
	тыс. руб.	тыс. руб.	абс. Откл. 2015/2016, тыс. руб.	тыс. руб.	абс. Откл. 2016/2017, тыс. руб.
Заемные средства	295 373,00	55 953,00	-239 420,00	1 191 920,00	1 135 967,00
Кредиторская задолженность	1 331 700,00	1 214 130,00	-117 570,00	1 074 360,00	-139 770,00
Валюта баланса	4 510 471,00	4 859 881,00	349 410,00	6 974 775,00	2 114 894,00

На рисунке 3.6 представлена сравнительная характеристика собственного и заемного капитала ОАО «Лечебник».

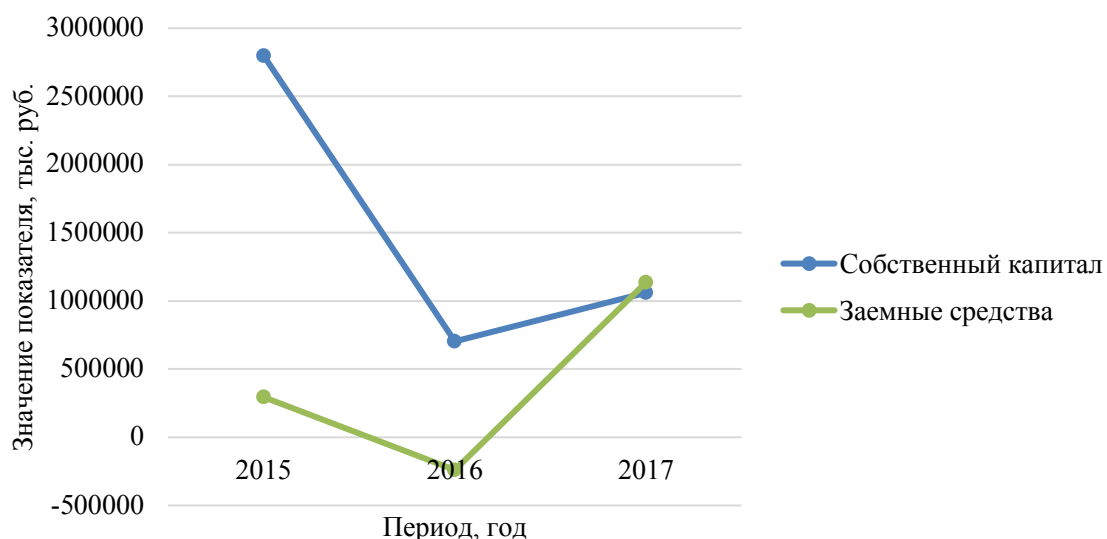


Рисунок 3.6 – Характеристика собственного и заемного капитала ОАО «Лечебник»

Анализируя пассивы предприятия можно отметить, что рост валюты баланса вызван в 2016 году значительным ростом собственного капитала на 703 680 тыс. руб., а в 2017 году ростом собственного капитала на 1 060 320 тыс. руб. и краткосрочных обязательств на 832 810 тыс. руб.

В 2016 году произошло снижение суммы краткосрочных обязательств на

184 620 тыс. руб., в основном оно было вызвано снижением стоимости заемных средств на 239 420 тыс. руб., а также кредиторской задолженности на 117 570 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что увеличение прироста собственного капитала и увеличение его удельного веса свидетельствует о положительных тенденциях в работе организации.

Несмотря на ухудшение показателей за 2017 год, платежеспособность ОАО «Лечебник» стабильна за счет достаточной доли собственного капитала (78%) в составе источников финансирования, что делает данное медицинское учреждение независимым от внешних негативных воздействий.

3.3 Анализ себестоимости и производства по видам деятельности ОАО «Лечебник»

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчетные калькуляции по отдельным изделиям, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с данными прошлых периодов.

Влияние факторов первого порядка на изменение уровня себестоимости единицы продукции изучают с помощью факторной модели с помощью формулы (1):

$$C_i = \frac{A_i}{V\Pi_i} + b_i, \quad (1)$$

где C_i – себестоимость единицы i -го вида продукции;

A_i – постоянные затраты, отнесенные на i -й вид продукции;

b_i – переменные затраты на единицу i -го вида продукции;

$V\Pi_i$ – объем выпуска i -го вида продукции.

После качественного анализа выпускаемой продукции ОАО «Лечебник» ранее, были определены основные виды продукции, которые могут послужить основой для анализа себестоимости:

- инъекционные препараты;
- таблетки;
- стерильные растворы.

Методом цепной подстановки был произведен расчет влияния факторов на изменение себестоимости инъекционных препаратов.

Таблица 3.7 – Исходные данные для факторного анализа себестоимости инъекционных препаратов

Показатель	2016 год	2017 год	Абс. откл. 2016/2017
Объем выпуска продукции (VВП), шт.	5 400	5 100	–300
Сумма постоянных затрат (А), тыс. руб.	350	350	0
Сумма переменных затрат на одно изделие (b), руб.	233	242	9
Себестоимость одного изделия (С), руб.	298	311	13

Общее изменение себестоимости единицы продукции составит:

$$\Delta C_{\text{общ}} = C_1 - C_0 = 311 - 298 = +13 \text{ руб.}$$

в том числе за счет изменения:

- объема производства продукции

$$\Delta C_{VВП} = C_{\text{усл}1} - C_0 = (350000/5100) + 233 - 298 = 301,6 - 298 = 3,6 \text{ руб.}$$

- суммы постоянных затрат

$$\Delta C_a = C_{\text{усл}2} - C_{\text{усл}1} = (350000/5100) + 233 - 301,6 = 0 \text{ руб.}$$

- суммы удельных переменных затрат

$$\Delta C_b = C_1 - C_{\text{усл}2} = 311 - 301,6 = 9,4 \text{ руб.}$$

Следовательно, за счет снижения объема выпуска инъекционных препаратов ОАО «Лечебник» произошел рост себестоимости на 3,6 руб., постоянные затраты никак не отразились на изменении суммы себестоимости инъекционных

препаратов, а за счет изменения суммы удельных переменных затрат наблюдается рост себестоимости на 9,4 руб.

Аналогичные расчеты были сделаны по каждому виду продукции.

Таблица 3.8 – Исходные данные для факторного анализа себестоимости таблетированных препаратов

Показатель	2016 год	2017 год	Абс. откл. 2016/2017
Объем выпуска продукции (VВП), шт.	4 500	4 800	300
Сумма постоянных затрат (А), тыс. руб.	250	250	0
Сумма переменных затрат на одно изделие (b), руб.	93	85	-8
Себестоимость одного изделия (С), руб.	148	137	-11

Общее изменение себестоимости единицы продукции составляет:

$$\Delta C_{\text{общ}} = C_1 - C_0 = 137 - 148 = -11 \text{ руб.}$$

в том числе за счет изменения:

– объема производства продукции

$$\Delta C_{VВП} = C_{\text{усл}1} - C_0 = 250000 / 4800 + 93 - 148 = 145,1 - 148 = -2,9 \text{ руб.}$$

– суммы постоянных затрат

$$\Delta C_a = C_{\text{усл}2} - C_{\text{усл}1} = 145,1 - 145,1 = 0 \text{ руб.}$$

– суммы удельных переменных затрат

$$\Delta C_b = C_1 - C_{\text{усл}2} = 137 - 145,1 = -8,1 \text{ руб.}$$

Следовательно, за счет снижения объема выпуска таблеток ОАО «Лечебник» произошло снижение себестоимости на 2,9 руб., постоянные затраты никак не отразились на изменении суммы себестоимости таблеток, а за счет изменения суммы удельных переменных затрат наблюдается снижение себестоимости на 8,1 руб.

Таблица 3.9 – Исходные данные для факторного анализа себестоимости стерильных растворов

Показатель	2016 год	2017 год	Абс. откл. 2016/2017
Объем выпуска продукции (VВП), шт.	3 200	3 350	150
Сумма постоянных затрат (А), тыс. руб.	20	20	0
Сумма переменных затрат на одно изделие (b), руб.	165	156	-10
Себестоимость одного изделия (С), руб.	172	162	-10

Общее изменение себестоимости единицы продукции составляет:

$$\Delta C_{\text{общ}} = C_1 - C_0 = 162 - 172 = -10 \text{ руб.}$$

в том числе за счет изменения:

– объема производства продукции

$$\Delta C_{VВП} = C_{\text{усл1}} - C_0 = 20000 / 3350 + 165 - 172 = 171 - 172 = -1 \text{ руб.}$$

– суммы постоянных затрат

$$\Delta C_a = C_{\text{усл2}} - C_{\text{усл1}} = 171 - 171 = 0 \text{ руб.}$$

– суммы удельных переменных затрат

$$\Delta C_b = C_1 - C_{\text{усл2}} = 162 - 171 = -9 \text{ руб.}$$

Следовательно, за счет снижения объема стерильных растворов ОАО «Лечебник» произошло снижение себестоимости на 1 руб., постоянные затраты никак не отразились на изменении суммы себестоимости стерильных растворов, а за счет изменения суммы удельных переменных затрат наблюдается снижение себестоимости на 9 руб.

Можно сделать вывод о том, что за анализируемый период произошло незначительное снижение себестоимости стерильных растворов (на 10 руб.) и таблетированных препаратов (на 11 руб.) при росте себестоимости инъекционных препаратов (на 13 руб.).

На рисунке 3.7 представлена динамика себестоимости продукции ОАО «Лечебник» в 2016–2017гг.

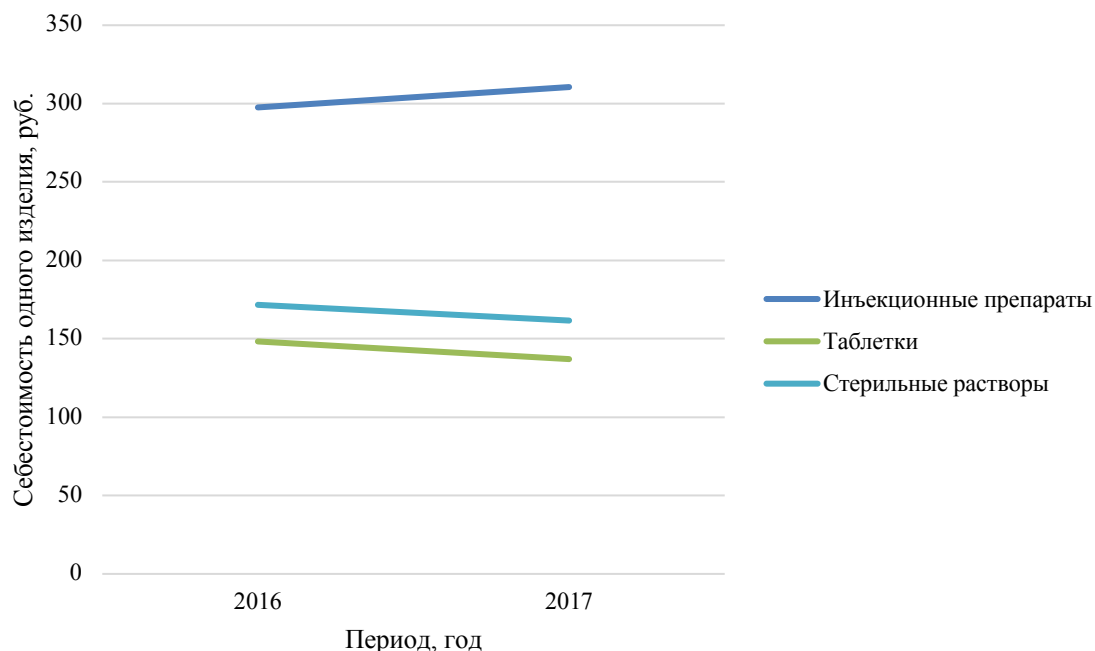


Рисунок 3.8 – Динамика себестоимости продукции ОАО «Лечебник» в 2016 – 2017гг.

Объем выпуска продукции по 2 из 3 основным номенклатурным группам увеличился. В 2017 году объем выпуска таблетированных препаратов увеличился с 4 500 до 4 800, а объем производства стерильных растворов – с 3 200 до 3 350.

ОАО «Лечебник» специализируется на выпуске инъекционных антибиотиков, но в анализируемый период 2016–2017гг. объем производства антибиотиков снизился с 5 400 до 5 100 штук.

3.4 Потенциальные угрозы экономической безопасности организации

На уровень экономической безопасности организации ОАО «Лечебник» влияет ряд внутренних и внешних показателей, отражающих эффективность финансового

состояния организации.

Свидетельством высокого уровня экономической безопасности организации ОАО «Лечебник» является выявление по результатам проведенных расчетов следующих позитивных тенденций:

- оптимальная доля собственного капитала (65%);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами демонстрирует вполне соответствующее нормативу значение – 0,74;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормативному значению (3,8);
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности полностью соответствует нормативному значению (3,3);
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормативному значению (1,2);
- идеальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

Отрицательно на уровне экономической безопасности ОАО «Лечебник» отражаются следующие тенденции, выявленные в результате проведенного исследования:

- значительное падение рентабельности продаж – 62,5% от рентабельности за аналогичные периоды прошлых лет.
- коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет только 78%);
- значительное падение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) на рубль выручки – 12,2 копеек от данного показателя рентабельности за аналогичный период года, предшествующих отчетному).

Следовательно, в ходе проведенного исследования финансового состояния

деятельности организации ОАО «Лечебник» были выявлены как положительные, так и отрицательные тенденции, которые аналогично влияют на изменение уровня экономической безопасности организации, функционирующей в сфере здравоохранения.

Обеспечение уровня надежной защиты ОАО «Лечебник» возможно только при сочетании комплексного и системного подходов к организациям. Выработка такого подхода должна опираться на учет системы экономической безопасности.

В завершение данной главы были определены главные возможности для предприятия ОАО «Лечебник»:

- завершение определенного этапа технической модернизации в отрасли, что позволяет начать организацию производства современных препаратов любого уровня сложности на фармацевтических предприятиях;

- протекционизм правительства в сторону импортозамещения – была начата планомерная работа правительства и административных органов по переводу медицинских учреждений на отечественные препараты;

- вынужденный либо добровольный уход ряда импортных препаратов с рынка постепенно переориентирует потребителя на отечественные препараты, и, как следствие, у потребителей исчезает нигилизм по отношению к отечественным товарам;

- возможность естественного удешевления страховой медицины без снижения качества продукции.

Выводы по разделу три

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время ситуация на фармацевтическом рынке для предприятий складывается довольно благополучно, но наивысший уровень экономической безопасности предприятия может быть достигнут в том случае, если основные риски предприятия находятся под постоянным контролем.

Анализ и оценка рисков для предприятия ОАО «Лечебник» будут рассмотрены в 4 главе выпускной квалификационной работы.

4 ОЦЕНКА РИСКОВ И УГРОЗ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЛЕЧЕБНИК» И РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ

4.1 Оценка рисков в деятельности ОАО «Лечебник»

Для того, чтобы приступить к оценке рисков в деятельности фармацевтического завода ОАО «Лечебник», нужно в первую очередь рассмотреть виды рисков, которые могут оказать негативное воздействие на финансовую устойчивость предприятия.

Таким образом, можно представить следующую классификацию рисков в деятельности ОАО «Лечебник»:

- научно–технологические риски (риск использования нового оборудования);
- рыночные риски (риск снижения спроса, риск дистрибьютера, риск конкурентов);
- операционные риски (риск задержек сроков организации производства, риск персонала, риск контроля, риск роста стоимости сырья, риск изменения потребительских предпочтений);
- финансовые риски (риск источников финансирования, валютный риск, риск превышения бюджета, риск ухудшения макроэкономической ситуации в связи с кризисом);
- прочие риски, в том числе оценка экологической безопасности реализации проекта (риск экологической безопасности).

После определения рисков, с которыми сталкивается предприятие, необходимо построить матрицу рисков, где будут наглядно отражены градации вероятностей рисков и их ущерб, а также их значимость для компании. Данная матрица может быть применена как для качественных, так и для количественных оценок риска компании, с помощью нее можно сделать вывод о том, что при увеличении достоверности представления риска и вероятности его происшествия, произойдет увеличение убытков от этого риска для предприятия.

Матрица рисков создается на основе карты рисков, в которой различные риски наносятся на координатную плоскость. При этом одна из осей (обычно вертикали) представляет собой вероятность происшествия рисков, а другая ось (обычно горизонтальная) представляется собой величину потерь от вероятности происшествия рисков.

Для того, чтобы построить карту рисков, нужно составить реестр рисков, который будет включать в себя:

- название риска и отнесение его к определенной классификации рисков;
- определение ключевого идентификатора риска;
- определение уровня значимости риска (характеристика степени возможного ущерба от рисковомго события);
- определение оценки вероятности осуществления риска в процентах;
- определения уровня вероятности наступления этого события.

Для оценки выделяются низкая, средняя и высокая степень значимости риска и вероятности его реализации.

Для того, чтобы наиболее точно построить карту рисков, нужно произвести оценку по следующим шкалам:

а) шкале оценки вероятности реализации риска:

- очень низкая вероятность – маловероятно (не выше 10% вероятности);
- низкая вероятность – умеренная вероятность (10% – 40%);
- средняя вероятность (40%–60%);
- высокая вероятность (60%–90%);
- очень высокая вероятность (более 90%).

б) шкале оценки влияния реализации риска (оценке ущерба):

– очень низкое влияние – малозначимое, бизнес не пострадает либо снижение прибыли будет незначительно;

– низкое влияние – заметное, может наблюдаться незначительное снижение прибыли;

– среднее влияние – умеренное, может произойти снижение доли рынка и снижение прибыли;

– высокое влияние – значимое, может произойти значительное сокращение прибыли и доли рынка, но компания не будет ликвидирована;

– очень высокое – катастрофическое, которое может привести банкротству компании и уходу с рынка.

В 2017 году была проведена комплексная оценка рисков на предприятии, результаты которой представлены в реестре рисков в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Реестр рисков ОАО «Лечебник»

Риск	Ключевые идентификаторы риска	Уровень значимости риска	Оценка ущерба, тыс. руб.	Уровень вероятности	Оценка вероятности, %
1 Научно–технологические риски					
1.1 Риск использования нового оборудования	Степень технической недоработки оборудования	Средний	50	Средний	500
2 Рыночные риски					
2.1 Риск снижения спроса на продукцию	% снижения спроса на продукцию	Средний	30	Средний	400
2.2 Риск дистрибьютера	Сроки задержки поставки продукции по месту назначения	Средний	20	Низкий	300
2.3 Риск конкурентов	Количество конкурентов на рынке	Средний	50	Средний	700
3 Операционные риски					
3.1 Риск задержек сроков организации производства	Срок задержки по установке и реновации оборудования	Средний	30	Низкий	650
3.2 Риск персонала (снижение квалификации)	Доля сотрудников компании, соответствующих требованиям	Высокий	80	Высокий	1100
3.3 Риск роста стоимости сырья	% роста цен на закупаемую продукцию	Высокий	90	Высокий	1250
4.1 Снижение рентабельности бизнеса	Объем чистой прибыли	Низкий	40	Средний	300

Окончание таблицы 4.1

Риск	Ключевые идентификаторы риска	Уровень значимости риска	Оценка ущерба, тыс. руб.	Уровень вероятности	Оценка вероятности, %
4.2 Ухудшение условий кредитования	Количество инвесторов компании	Средний	70	Высокий	850
4.3 Риск ухудшения макроэкономической ситуации в связи с кризисом	% снижения покупательской способности населения	Средний	80	Высокий	750
5 Прочие риски					
5.1 Риск экологической безопасности	Уровень загрязнения окружающей среды из-за деятельности предприятия	Низкий	10	Низкий	250
5.2 Потеря рыночной доли при изменении геополитической ситуации	Снижение рыночно доли	Высокий	30	Низкий	1500

На основании данного реестра рисков было выполнено построение карты рисков количественным подходом (рисунок 4.1).

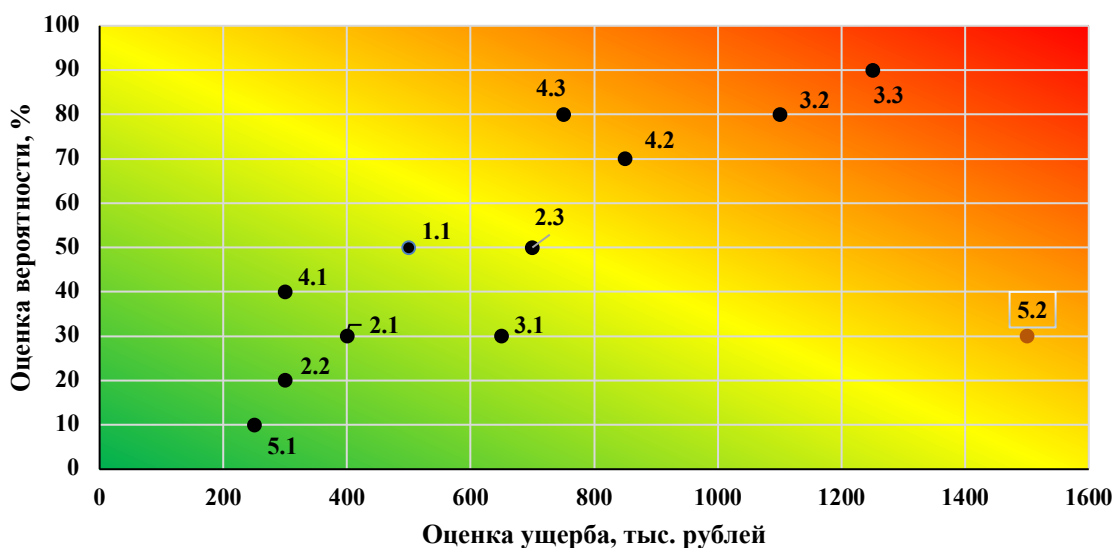


Рисунок 4.1 – Карта рисков ОАО «Лечебник» (количественный подход)

Исходя из данной карты рисков, можно сделать вывод о том, что наиболее значимыми и опасными рисками для ОАО «Лечебник» являются:

- риск роста стоимости сырья (3.3);
- риск персонала (3.2);
- ухудшение условий кредитования (4.2);
- риск ухудшения макроэкономической ситуации из-за кризиса (4.3);
- риск потери рыночной доли при изменении геополитической ситуации (5.2).

В область со средней опасностью для предприятия входят такие риски как: риск конкурентов, риск использования нового оборудования, риск задержек сроков организации производства.

Самыми неопасными являются риски из зеленой зоны диаграммы, к ним относятся: риск снижения спроса на продукцию, риск снижения рентабельности бизнеса, риск дистрибьютера и риск экологической безопасности.

В таблице 4.2 представлен качественный подход к оценке рисков.

Таблица 4.2 – Карта рисков ОАО «Лечебник» (качественный подход)

Высокий	–	4.3;4.2	3.3;3.2
Средний	4.1;2.1	1.1;3.1;2.3	
Низкий	5.1; 2.2;	–	5.2
Уровень значимости/ Уровень вероятности	Низкий	Средний	Высокий

На основе качественной и количественной оценки рисков можно сделать вывод о том, что наиболее значимые риски для предприятия ОАО «Лечебник» делятся на общие и специфические отраслевые, которые имеют большее негативное влияние. Одним из таких рисков для предприятия ОАО «Лечебник» является риск потери рыночной доли при изменении геополитической ситуации (5.2). Геополитической угрозой для фармацевтического предприятия может выступать прекращение поставок субстанций, из которых изготавливается продукция, и неучастие в

потенциальных программах по обеспечению фармацевтической независимости, без которой ни одно государство не может считаться суверенным.

Как показывает предыдущий анализ, сделанный в 3 главе выпускной квалификационной работе, большинство рисков достаточно хорошо нейтрализуются текущей финансовой и экономической деятельностью предприятия. Единственным риском, которому на данный момент не уделяется должного внимания, является риск потери рыночной доли при изменении геополитической ситуации, которому присвоен порядковый номер 5.2 в реестре рисков организации (таблица 4.1).

Более детальный анализ риска представлен в пункте 4.2 данной главы.

4.2 Оценка влияния риска потери рыночной доли при изменении геополитической ситуации на деятельность ОАО «Лечебник»

Риск потери предприятием ОАО «Лечебник» рыночной доли в связи с изменением геополитической ситуации является одним из самых опасных для предприятия ОАО «Лечебник» в точки зрения последствий после его реализации. Он входит в группу специфических отраслевых рисков фармацевтической отрасли, именно поэтому целесообразным будет рассмотреть оценку рисков для предприятия ОАО «Лечебник» именно на его примере.

На рисунке 4.2 изображены сценарии реализации риска потери рыночной доли предприятием ОАО «Лечебник» при изменении геополитической ситуации.

Риск потери предприятием ОАО «Лечебник» рыночной доли в связи с изменением геополитической ситуации может произойти по двум сценариям:

а) произошел резкий прирост импортных препаратов на отечественном фармацевтическом рынке и, как следствие, произошла реализация потребительских предпочтений и полное вытеснение отечественного товаропроизводителя с рынка.

По статистике доверием потребителей в большей степени пользуются импортные лекарственные средства. Это происходит из-за успешной маркетинговой политики иностранных компаний, которая заставляет потребителя поверить в то, что иностранный продукт более безопасен, высокотехнологичен и эффективен нежели отечественный.

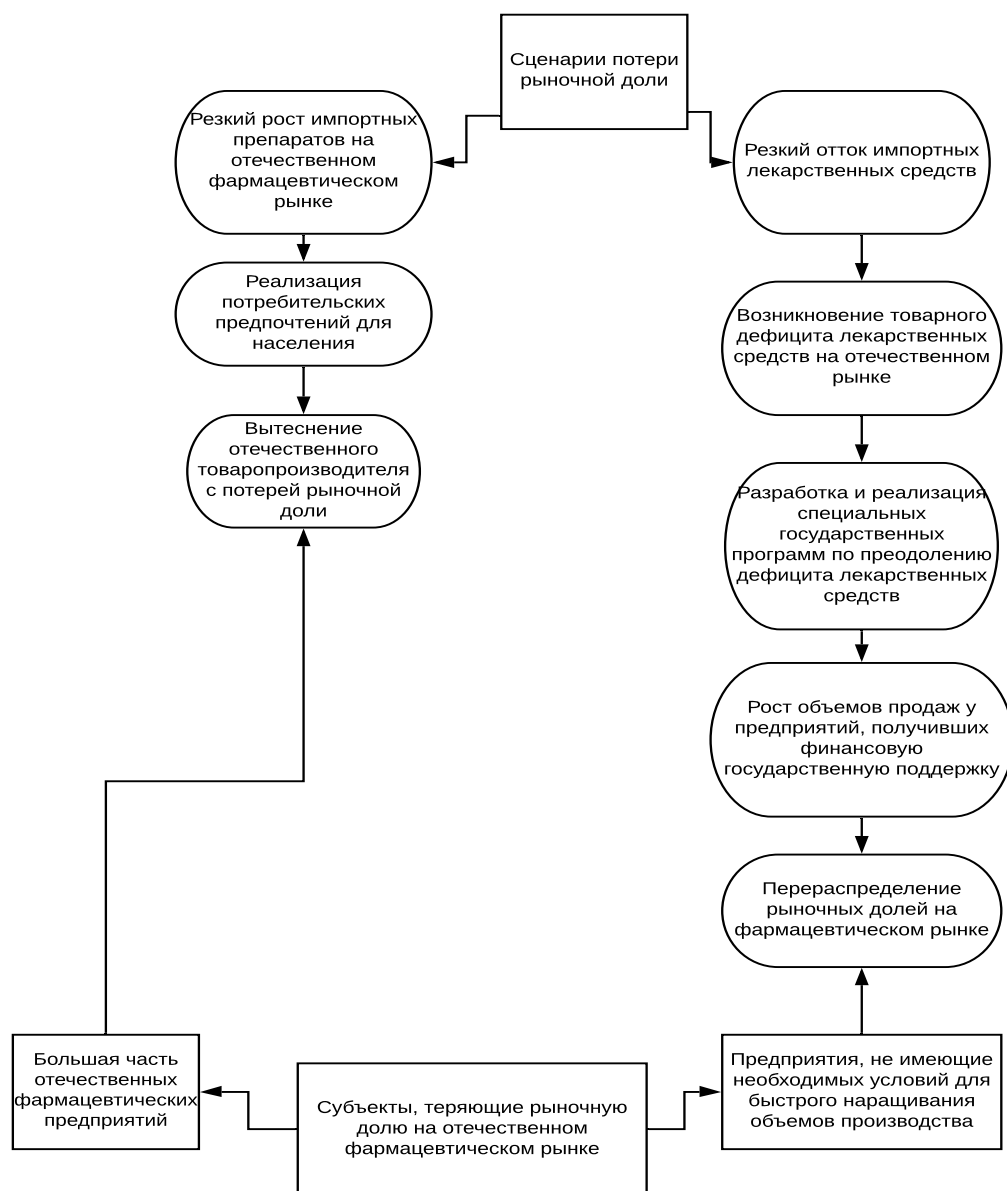


Рисунок 4.2 – Возможные сценарии реализации риска потери рыночной доли в связи с изменением геополитической ситуации

- б) произошел резкий отток импорта с отечественного рынка, что привело к:
- возникновению дефицита качественных субстанций на внутреннем фармацевтическом рынке;
 - началу разработок специальных государственных программ поддержки фармацевтической отрасли (по преодолению дефицита лекарственных средств);
 - рост объемов продаж предприятиями, получившими финансовую поддержку государства в условиях дефицита определённого вида лекарственных средств;
 - перераспределение рынка в пользу предприятий, способных резко увеличить объем производства препаратов в рамках государственного заказа.

Оба сценария предполагают резкое изменение геополитической ситуации на фармацевтическом рынке.

Реализация первого сценария из двух возможных (резкий прирост импорта) представляет наименьшую опасность для предприятия ОАО «Лечебник», потому что Министерством Здравоохранения страны проводится поддержка отечественного товаропроизводителя в рамках обеспечения фармацевтической безопасности. Этот сценарий может реализоваться лишь в случае отмены санкций по отношению к государству с стороны других стран, то есть если будут созданы благоприятные условия для прихода западных компаний на российский рынок. Россия станет заинтересована в поставке такого количества иностранных субстанций только при условии изобретения инновационного вида препаратов, которые способны вылечить человека от таких неизлечимых заболеваний.

Таким образом, не все желающие заграничные производители лекарственных средств могут получить доступ на российский фармацевтический рынок, потому что количество стран-импортеров находится под строгим контролем государства в целях защиты внутреннего рынка от перенасыщения импортными товарами и вытеснения ими отечественных. В этом случае предприятие ОАО «Лечебник» не может предпринять никаких мер для устранения данной угрозы, потому что она находится в полном ведома государства (риск является неконтролируемым).

Реализация второго сценария риска (отток импорта с рынка) представляется

более реальной, поэтому в рамках выпускной квалификационной работы было принято решение сконцентрироваться именно на нем. Реализация данного риска может произойти в случае ужесточения санкций против России и запрета на ввоз иностранных субстанций и готовых препаратов на территорию страны.

Как уже было отмечено, следствием оттока импортных субстанций с российского рынка может стать появление резкого дефицита определенных лекарственных средств, изготовление которых происходило из поставляемого сырья. Если на российском рынке не будет достаточного объема жизненно важных препаратов, страна окажется перед угрозой широкого распространения заболеваний, резкого снижения уровня жизни и качества жизни, и в возникших условиях государство встает перед проблемой разработок специальных программ для финансовой поддержки отечественных предприятий, которые смогут в сжатые сроки нарастить производство препаратов, входящих в «Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».

Соответственно, при реализации вышеуказанных событий фармацевтический рынок перераспределится в пользу товаропроизводителей, которые первыми смогут наладить производство необходимой продукции.

В таблице 4.3 представлена характеристика условий, необходимых для наращивания объема производства и реализации продукции фармацевтическими предприятиями в сжатые сроки.

Из таблицы 4.3 можно сделать вывод о том, что предприятие ОАО «Лечебник» практически по всем параметрам подходит для переориентации производства в случае возникновения риска потери рыночной доли при изменении геополитической ситуации.

Единственным показателем, требующим дополнительного анализа, является наличие резерва производственных мощностей предприятия, который будет рассмотрен в пункте 4.3 выпускной квалификационной работы.

Таблица 4.3 – Характеристика условий, необходимых для наращивания объема производства и реализации продукции фармацевтическими предприятиями в сжатые сроки

Наименование параметра	Характеристика параметра	Характеристика с точки зрения ОАО «Лечебник»
1. Наличие современных технологий	Наличие на предприятии современных технологий по выпуску препаратов по своему профилю деятельности и достаточного количества квалифицированных кадров.	Присутствует
2. Наличие лабораторной базы	Наличие собственной лабораторной базы по контролю за чистотой и качеством продукции на предприятии.	Присутствует
3. Наличие резерва производственных мощностей	– абсолютные (на предприятии есть простаивающие и недозагруженные мощности); – относительные (загруженные производством товаров, выпуск которых может быть временно приостановлен или уменьшен).	Требуется дополнительный анализ
4. Наличие финансовых ресурсов для организации инвестиционных проектов по наращиванию производства	Высокая вероятность получения предприятием кредита в связи с хорошим финансовым положением и наличие собственных инвестиционных ресурсов в виде остатка чистой прибыли.	Присутствует
5. Наличие современного оборудования	Наличие на предприятии современного оборудования без признаков морального устаревания с высоким коэффициентом годности	Присутствует
6. Наличие собственной материальной базы для технической модернизации производства	Наличие у предприятия свободных земельных участков или объектов капитального строительства для размещения дополнительного производства	Присутствует

Окончание таблицы 4.3

Наименование параметра	Характеристика параметра	Характеристика с точки зрения ОАО «Лечебник»
7. Признание продукции предприятия рынком	Доверие покупателей к производителю лекарственных средств	Присутствует
8. Специализация как на выпуске современных препаратов, так и на работе с определенными субстанциями	Все препараты произведены в соответствии с новыми технологиями	Присутствует

Единственным показателем, требующим дополнительного анализа, является наличие резерва производственных мощностей предприятия, который будет рассмотрен в пункте 4.3 выпускной квалификационной работы.

4.3 Анализ загрузки производственных мощностей и состояние материальной базы ОАО «Лечебник»

В случае реализации второго сценария риска, рассмотренного в предыдущем пункте 4 главы, избежать потери рыночной доли и выйти на новый уровень производства предприятию поможет наличие резерва производственных мощностей, без которого предприятие не может позволить себе быструю переориентацию на выпуск новых видов продукции.

В таблице 4.4 представлен анализ использования существующих мощностей ОАО «Лечебник» по цехам.

Таким образом, из представленных материалов можно сделать вывод о том, что по большинству технологических процессов есть физическая возможность

увеличения объема производства примерно на 25–40%. Однако, по нескольким позициям подобный резерв мощностей отсутствует.

Цех цефалоспориновых антибиотиков сегодня временами не может справиться с государственными заказами, требуемыми к выполнению, и работает с привлечением сторонних организаций (139% загрузки).

Таблица 4.4 – Анализ использования существующих производственных мощностей предприятия ОАО «Лечебник» по цехам

Наименование подразделения	Наименование показателей			Примечание
	Проект н. мощно сти	Фактич. объем производ ства	Загрузка производст в. мощностей факт, %	
Цех №1				
1. Лиофильная сушка (по цефазолину), млн. т.	57,9	45,9	79%	Есть резерв
2. Цефалоспориновые антибиотики, млн. т.	27,9	38,8	139%	Нет резерва, временная работа по кооперации
3. Пенициллиновые антибиотики	51,6	24,5	48%	Есть резерв
Цех №4				
1. Субстанции, млн. т.	13,5	7,1	52%	Есть резерв
Цех №5				
1. Мази, кремы (30г), млн. уп.	13,4	6,9	52%	Есть резерв
2. Гели (30г), млн. уп.	19,9	19,3	97%	Нет резерва
3. Присыпки, млн. уп.	16,2	2,3	14%	Есть резерв
4. Сиропы, млн. уп.	8,5	2,8	33%	Есть резерв
5. Спрей, млн. уп.	–	–	разовые заказы	Есть резерв
Цех №6				
1. Инъекционные препараты, млн. фл.	51,0	13,1	26%	Есть резерв
3. Капсулы №10, млн. уп.	24	19,8	83%	Нет резерва
4. Ампулы №10, млн. уп.	18	5,5	30%	Есть резерв
5. Порошки "Саше" №10, млн. уп.	2,2	0,7	34%	Есть резерв
6. Растворы д/инфузий, млн.уп.	20	11,8	59%	Есть резерв

Окончание таблицы 4.4

Наименование подразделения	Наименование показателей			
	Проект н. мощнос ти	Фактич. объем производс тва	Загрузка производс тв. мощносте й факт, %	Примечан ие
7. Стерильные растворы, млн. фл.	16	8,1	51%	Есть резерв
8. Спреи, млн. уп.	16	8,1	51%	Есть резерв
Цех №7				
1. Инъекционные препараты, млн. фл.	225	105,7	47%	Есть резерв
2. Стерильные растворы ст.фл, млн. уп.	18,5	2,6	14%	Есть резерв
3. Стерильные растворы пл фл, млн. уп.	20	11,1	56%	Есть резерв
4. Таблетки №10, млн. уп.	18,8	6,2	33%	Есть резерв
5. Суспензии "Саше" №10, млн. уп.	0,8	0,4	48%	Есть резерв
Цех №8				
1. Растворы д/инфузий пласт. пакет., млн. уп.	2,6	0,04	2%	Есть резерв
2. Устройства, млн. шт.	18	8,91	50%	Есть резерв
3. Катетеры, млн. шт.	1,8	1,76	98%	Нет резерва
4. Контейнеры для крови (в пересч. на 1)	0,85	0,84	100%	Нет резерва
5. Комплекты для в/в введ. с инф. растворами, млн. шт.	0,15	0,02	13%	Есть резерв
ИТОГО по комбинату ОАО «Лечебник»	746,6	8 230	–	–

Таким образом, для того, чтобы быть готовому к геополитическим потрясениям, предприятию стоит увеличить производственные мощности по направлениям:

- цефалоспориновые антибиотики – 139% (цех №1);
- гели (30г) – 97% загрузки (цех №4);
- таблетки №10 – 98% загрузки (цех №6);

- капсулы №10 – 83% загрузки (цех №6);
- катетеры – 98% загрузки (цех №8);
- контейнеры для крови – 100% загрузки (цех №8).

При этом следует иметь в виду, что любое развитие производственных мощностей целесообразно только при возможности фактического увеличения объема производства в текущей рыночной ситуации.

Можно предположить, что предлагаемое увеличение объёмов производства может быть осуществлено, так как на предприятии ОАО «Лечебник» используется новое эффективное оборудование и производятся препараты, которые входят в широкую практику лечения.

Немаловажным фактором для увеличения объемов производства ОАО «Лечебник» является то, что все больше страховых организаций страны склоняются к закупке отечественных препаратов.

На рисунке 4.3 Возможные сценарии наращивания производственных мощностей действующих фармацевтических предприятий.



Рисунок 4.3 – Возможные сценарии наращивания производственных мощностей действующих фармацевтических предприятий

По результатам финансового и экономического анализа предприятия можно сделать вывод о том, что предприятие на данный момент имеет возможность для проведения соответствующих инвестиционных мероприятий. Для установления, по какому пути увеличения производственных мощностей идти предприятию, был произведен анализ реконструкции цехов основного и вспомогательного производства ОАО «Лечебник».

В таблице 18 представлены результаты капитального ремонта цехов основного и вспомогательного производства ОАО «Лечебник» по состоянию на 01.01.2019.

Таблица 4.5 – Результаты капитального ремонта цехов основного и вспомогательного производства ОАО «Лечебник» по состоянию на 01.01.2019

Наименование производства	Площадь, м ²	Отремонтировано площадей с требованиями GMP (на 01.01.2019)	
		м ²	% к общей площади
Основное производство			
Цех №1 «Производство субстанций антибиотиков»	9 096	4 550	50%
Цех №4 «Производство субстанций химического происхождения и органопрепаратов»	1 152	780	68%
Цех №5 «Производство мазей, присыпок, настоек и сиропов»	5 400	4 400	82%
Цех №6 «Производство порошков для инъекций, ампул, таблеток, капсул, инфузионных растворов, спреев, глазных капель»	16 740	13 300	79%
Цех №7 «Производство порошков для инъекций, таблеток, капсул»	16 080	12 040	75%
Цех №8 «Производство медицинских изделий – контейнеров для крови, систем для переливания крови и инфузионных растворов, катетеров»	14 400	9 200	64%

Из таблицы видно, в настоящее время все производственные процессы имеют коэффициент годности выше 50%, в каждом цехе на 01.01.2019 площади были отремонтированы в соответствии с требованиями GMP (Good Manufacturing Practic) – системе норм, правил и указаний в отношении производства лекарственных средств.

Новые технологические линии были размещены на реконструированных в соответствии с новейшими требованиями производственных мощностях, но часть мощностей так и не была реконструирована, она находится в неудовлетворительном состоянии с точки зрения GMP, но физическое наличие этих мощностей позволяет говорить о том, что после ремонта мы сможем осуществлять выпуск препаратов, которые требует фармацевтический рынок страны после отказа от импорта продукции.

Соответственно, для предприятия наиболее удобен путь реконструкции существующих зданий и сооружений и модернизация производства.

Поскольку на предприятии сформированы достаточные инвестиционные ресурсы для проведения ремонта, было принято решение о том, что по каждому цеху будет определен собственный график ремонта и по каждому цеху будет приниматься отдельное решение о целесообразности реализации инвестиционного проекта исходя из сроков его окупаемости.

В работе в качестве иллюстрационного примера рассмотрен вариант проведения ремонта Цеха №1 основного производства «Производство субстанций антибиотиков». В пункте 4.4 данной главы на примере Цеха №1 (производство субстанций антибиотиков) будет рассмотрена разработка инвестиционного проекта для предприятия ОАО «Лечебник».

4.4 Инвестиционный проект по проведению капитального ремонта Цеха №1 предприятия ОАО «Лечебник»

В данной части выпускной квалификационной работы описывается

инвестиционный проект для предприятия ОАО «Лечебник» на примере капитального ремонта Цеха №1 «Производство субстанций антибиотиков».

Любой проект можно и нужно оценивать с точки зрения эффективности. Для принятия решения о реализации того или иного проекта – о долгосрочном вложении средств необходимо располагать информацией, обосновывающей целесообразность и возможность таких вложений.

4.4.1 Общее описание проекта

В качестве проекта рассматривается капитальный ремонт Цеха №1 «Производство субстанций антибиотиков» ввиду появления новых технологических линий. Предполагается, что реализация проекта будет проведена без остановки основного производства внутри цеха, поскольку пролетность существующего здания с технической точки зрения не препятствует осуществлению плана.

В ходе ремонта не предполагается изменение планировочного решения реконструируемых пролетов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к современному техническому оборудованию. На реконструируемых площадях предполагается разместить новую технологическую линию по производству антибиотиков, которая позволит увеличить объемы производства лекарственных средств в случае реализации угрозы потери рыночно доли при изменении геополитического положения.

Проектная мощность технологической линии составляет 118 292.

Исходя из характеристики рыночной позиции продукции ОАО «Лечебник», можно предположить, что контролируемая предприятием рыночная доля позволит разместить дополнительный объем продукции порядка, который может составить до 50% от названной проектной мощности линии (118 292).

4.4.2 Расчет инвестиционных затрат

В таблице 4.6 представлены показатели инвестиционной деятельности по ремонту Цеха №1.

Таблица 4.6 – Инвестиционные показатели деятельности проекта по ремонту Цеха №1

Показатели	Значения по годам			
	2019	2020	2021	2022
Стоимость линии по производству антибиотиков, тыс. руб.	4 000,00	0,0	0,0	0,0
Стоимость работы по монтажу и установке оборудования, тыс. руб.	60,00	0,0	0,0	0,0
Стоимость работ по ремонту здания, тыс. руб. в т. ч.	940,00	0,0	0,0	0,0
Денежный поток инвестиционной деятельности	- 5 000,00	0,0	0,0	0,0

Также были определены этапы ремонта Цеха №1 и установки нового оборудования (таблица 4.7).

Таблица 4.7 – Этапы ремонта Цеха №1 и установки нового оборудования

Мероприятие	Стоимость, руб.
1. Покупка новой линии по производству антибиотиков, тыс. руб.	4 000 000
2. Установка и монтаж оборудования	60 000
3. Проведение ремонта здания	940 000
Суммарная стоимость мероприятий по проведению ремонта цеха	5 000 000

Таким образом, из таблицы можно сделать вывод о том, что инвестиции, которые будут вложены в проект в 2019 году составят 5 млн. рублей.

4.4.3 Расчет операционных затрат

Операционная деятельность – это постоянный вид деятельности, который производит повторяющиеся результаты, при этом ресурсы выделяются для выполнения практически аналогичного ряда задач в соответствии со стандартами, внедренными в жизненный цикл продукта.

Прогноз выручки от реализации продукции рассчитан в таблице 4.8.

Таблица 4.8 – Расчет выручки от реализации продукции

Показатели	Шаг (год) расчета			
	0	1	2	3
	2019	2020	2021	2022
Объем выпуска продукции, уп.	42239,00	59140,00	61474,00	61783,78
Средняя цена за одно изделие, руб.	64,75	64,75	64,75	64,75
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	2 735,0	3 829,5	3 980,5	4 000,5

Расчет операционной деятельности Цеха №1 представлены в таблице 4.9.

Таблица 4.9 – Расчет операционной деятельности цеха №1 ОАО «Лечебник»

Показатели	Значения по годам			
	2019	2020	2021	2022
Выручка от реализации, тыс. руб.	2 735,00	3 829,50	3 980,50	4 000,50
Текущие расходы, тыс. руб.	1000,00	1 050,00	1 150,80	1 202,80
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 068,34	2 196,20	2 163,03	2 131,03
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.	213,66	439,24	432,6	426,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	854,68	1 756,96	1 730,43	1 704,83
Расходы на оплату труда, тыс. руб.	30	30	30	30
Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.	9	9	9	9
Страхование оборудования	275	300	315	330
Денежный поток операционной деятельности, тыс. руб.	1 521,35	2 570,30	2 613,80	2 604,80

В таблице 4.10 представлен расчет амортизационных отчислений от стоимости технологической линии по производству антибиотиков.

Таблица 4.10 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование основных средств	Первоначальная стоимость, тыс. руб.	Срок полезного использования, лет	Ежегодная сумма амортизации, тыс. руб.
Линия по производству субстанций антибиотиков	4000,00	6,00	666,66

В соответствии с таблицей, можно сделать вывод о том, что ежегодная сумма амортизации составит 666 666 тыс. руб., а ежемесячная – 333 333 тыс. руб.

4.4.4 Расчет инвестиционного проекта

Эффективность инвестиций оценивается довольно большим количеством показателей. Их используют специалисты – аналитики инвестиционных процессов. Для инвесторов обычно достаточно несколько из них, чтобы принять решение об инвестировании.

К показателям эффективности инвестиционного проекта относятся такие показатели, представленные ниже.

1) чистый дисконтированный доход (ЧДД);

Чистый дисконтированный доход, ЧДД (NPV) – сумма годовых текущих эффектов капитальных вложений в проект, приведенная к начальному шагу по каждому шагу расчетов.

Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект, если же показатель будет отрицательным, то инвестор понесет убытки, т.е. другими словами – проект неэффективен.

Основное назначение данного показателя – дать четкое понимание того, стоит ли вкладывать деньги инвестиционный проект.

Чистый дисконтированный доход рассчитывается по формуле (4.1):

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=0}^n \frac{IC_i}{(1+r)^i}, \quad (4.1)$$

где $\sum CF$ – сумма денежных потоков за все периоды времени, руб.;

$\sum IC$ – сумма инвестиций за периоды, руб.;

r – ставка дисконтирования, %.

Условия эффективности инвестиционного проекта:

– если ЧДД > 0 , то проект эффективен;

– если ЧДД < 0 , то проект неэффективен и его следует отвергнуть;

– если ЧДД $= 0$, то для принятия решения необходимы дополнительные исследования, выходящие за рамки критерия.

2) индекс доходности;

Индекс доходности показывает отдачу с каждой денежной единицы инвестиций или во сколько раз доходы от проекта превосходят расходы. Индекс доходности рассчитывается по формуле (4.2), представленной ниже:

$$ИД = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{CF}{(1+r)^i}}{\sum_{i=0}^n \frac{IC}{(1+r)^i}}, \quad (4.2)$$

Условия эффективности инвестиционного проекта:

– если ИД > 1 , то проект эффективен;

– если ИД < 1 , то проект неэффективен и его следует отвергнуть;

– если ИД $= 1$, то для принятия решения необходимы дополнительные исследования, выходящие за рамки критерия.

3) Метод внутренней нормы доходности (рентабельность инвестиций) IRR.

Одно из определений понимает под рентабельностью инвестиций максимальную ставку платы за привлеченные финансовые средства, при которых проект остается безубыточным.

Внутренняя норма доходности определяется в процессе расчета как норма доходности, при которой дисконтируемая стоимость чистых поступлений от инвестиционного проекта равна дисконтируемой стоимости инвестиций, а величина чистого дисконтированного дохода равна нулю.

Формула 4.3 показывает расчет ВНД:

$$\text{ВНД} = r_1 + \frac{\text{ЧДД}_{r_1}}{\text{ЧДД}_{r_1} - \text{ЧДД}_{r_2}} \times (r_1 - r_2), \quad (4.3)$$

где ВНД – внутренняя норма доходности, %;

r_1 – ставка процента, при которой чистый дисконтированный доход больше 0;

r_2 – ставка процента, при которой чистый дисконтированный доход меньше 0;

ЧДД_{r_1} – положительное значение чистого дисконтированного дохода при ставке r_1 , тыс. руб.;

ЧДД_{r_2} – отрицательное значение чистого дисконтированного дохода при ставке r_2 , тыс. руб.

Условия эффективности инвестиционного проекта, следующие:

– если $\text{IRR} > \text{WACC}$, то проект эффективен

– если $\text{IRR} < \text{WACC}$, то проект неэффективен и его следует отвергнуть.

– если $\text{IRR} = \text{WACC}$, то для принятия решения необходимы дополнительные исследования, выходящие за рамки критерия.

4) Срок окупаемости (PP).

Срок окупаемости – время, которое требуется, чтобы инвестиции обеспечили достаточные поступления денег для возмещения инвестиционных расходов.

Формула расчета Срока окупаемости инвестиций представлена ниже (4.4):

$$\text{СОИ} = t + \frac{|\text{НСДП}_{t-}|}{|\text{НСДП}_{t-}| + \text{НСДП}_{t+}}, \quad (4.4)$$

где t – номер года, в котором накопленное сальдо денежного потока меньше 0;

НСДП_t– – величина накопленного сальдо денежного потока в текущем году, руб.;

НСДП_t+ – величина накопленного сальдо денежного потока на шаге после момента окупаемости, руб.

Любой проект можно и нужно оценивать с точки зрения эффективности. Для принятия решения о реализации того или иного проекта – о долгосрочном вложении средств необходимо располагать информацией, обосновывающей целесообразность и возможность таких вложений.

Данные для расчета инвестиционного проекта приведены в таблице 4.11.

Таблица 4.11 – Сводная таблица по двум видам деятельности

Показатели	Шаг расчета (квартал)			
	0	1	2	3
	2019	2020	2021	2022
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1. Инвестиционная деятельность, млн. руб.	-5 000			
1.1 Инвестиционная деятельность дисконтированная, млн. руб.	-5000			
2. Операционная деятельность, млн. руб.		2 570,30	2 613,80	2 604,80
3.1 Операционная деятельность дисконтированная, млн. руб.		2316,11	2122,37	1905,89
3.1 Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности, млн. руб.	-5000	2 570,30	2 613,80	2 604,80
3.2. Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной прибыли, млн. руб.	-5000	- 2 429,70	184,10	2 788,9
4.1. Пошаговый дисконтированный поток средств	-5000	2316,10	2122,37	1905,89
4.2. Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-5000	- 2 189,41	149,49	2 040,60

В таблице 4.12 показан поток финансовой деятельности Цеха №1 предприятия ОАО «Лечебник».

Таблица 4.12 – Поток финансовой деятельности Цеха №1

Показатели, тыс. руб.	Значения по годам			
	2019	2020	2021	2022
Собственные средства	5 000	–	–	–
Итого финансовая деятельность	5 000	–	–	–

По результатам экономической и финансовой оценки деятельности предприятия, можно говорить о том, что ОАО «Лечебник» обладает достаточным количеством средств, чтобы выделить их на инвестиционную деятельность без получения кредита.

Таким образом, по результатам трех видов деятельности был произведен расчет показателей окупаемости инвестиционного проекта (NPV, IRR, PI и PP) для предприятия ОАО «Лечебник». Результаты расчета представлены в таблице 4.13.

Таблица 4.13 – Расчет показателей окупаемости инвестиционного проекта

Показатели эффективности проекта	Значение показателя
NPV, тыс. руб.	2408,92
PI, ед.	1,20
IRR, %	23,00
PP (годы, мес.)	0,70

На рисунке 4.4 изображена динамика чистого дисконтированного дохода.



Рисунок 4.4 – Динамика чистого дисконтированного дохода

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестиционный проект предприятия будет принят к осуществлению, потому что показатель NPV имеет положительное значение, инвестиционная деятельность признается эффективной из-за положительного значения IRR, а срок окупаемости инвестиционного проекта составит 7 месяцев.

Для наглядности результаты инвестиционной и операционной деятельности были представлены на рисунке 4.5.

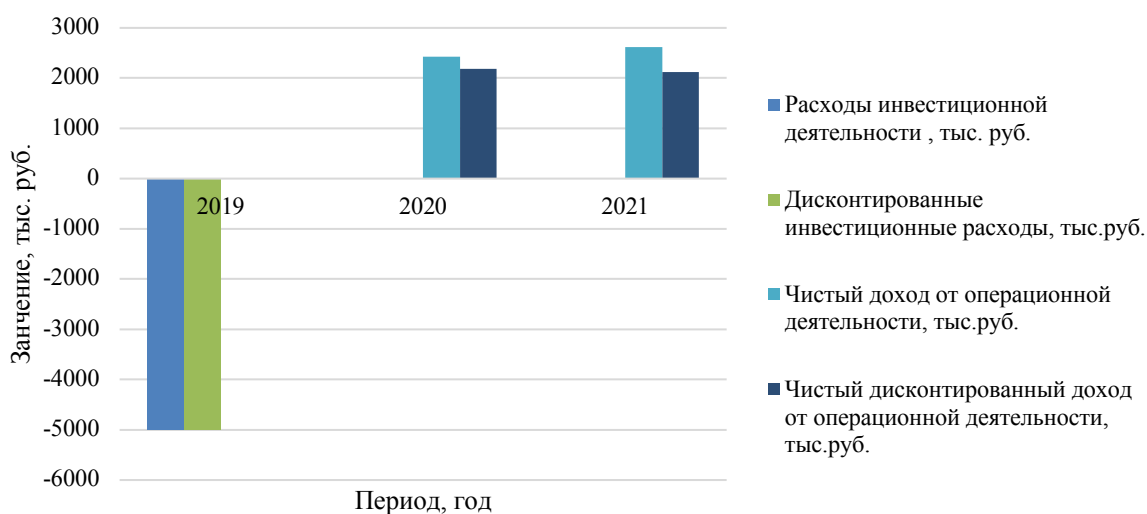


Рисунок 4.5 – Результаты инвестиционной и операционной деятельности

Рисунок 20 наглядно иллюстрирует период инвестиций и период деятельности по ремонту цеха. Так, с 2019 по 2021 годы идет строительство, поступают инвестиции, что показывают столбики, направленные вниз. С 20120 года начинается операционная деятельность, принося реальный доход. Доход от операционной деятельности на графике представлен оранжевым и коричневым столбцами. Линия накопленной суммы приведенных дисконтированных доходов и расходов показывает, как ведет себя график чистого дисконтированного дохода на всем периоде исследования.

В результате реализации инвестиционного проекта наблюдается увеличение всех показателей. Можно отметить, что также рентабельность деятельности ОАО «Лечебник» остается на высоком уровне (25,05).

Таким образом, для повышения эффективности деятельности функционирования предприятия ОАО «Лечебник» необходима разработка мероприятий по ремонту цехов основного и вспомогательного производства для появления возможности производства лекарственных средств по государственному заказу при оттоке импортных субстанций с отечественного рынка.

На территории фармацевтического завода ОАО «Лечебник» планируется ремонт цехов основного и вспомогательного производства. На данный момент осуществлен расчет показателей ремонта только одного цеха (Цех №1 «Производство субстанций антибиотиков»).

На реализацию проекта по ремонту Цеха №1 необходимы денежные средства в размере 5 млн. руб. Проект будет осуществлен за счет собственных инвестиций предприятия.

Срок начала реализации проекта – 1 сентября 2019 года. Инвестиции распределены по годам, расчет ведется на три года (2019–2021).

Операционная деятельность начнет приносить прибыль в 2020 году за счет возрастающего показателя выручки от реализации услуг, начиная окупать вложенные в проект инвестиции.

Чистый дисконтированный доход в 2021 примет значение 2 408 920 млн. руб., значение индекса доходности будет равняться 1,2. Эти показатели характеризуют инвестиционный проект как эффективный.

Выводы по разделу 4

Таким образом, в настоящей главе была рассмотрена карта рисков, была дана характеристика основным рискам предприятий фармацевтический отрасли.

Как показали расчет иллюстрационного примера, работа по реконструкции является эффективной, инвестиции имеют допустимый срок окупаемости, проект может быть предложен к реализации, при этом предполагается что первый этап

реконструкции – реконструкция цеха №1 будет произведена за счет собственных средств. Таким образом, было показано, что если правильно осуществить ремонт цехов основного производства, то можно нарастить дополнительные мощности для предприятия с целью избежания потери рыночной доли при реализации риска, рассмотренного в главе 4.

Целесообразность работы можно будет оценить только после того, как будет реализован первый этап – ремонта под размещение новой технологической линии по производству антибиотиков.

Накопленная сумма приведенных дисконтированных доходов и расходов принимает положительное значение в 2020 году. Таким образом, можно сделать вывод, что к 2021 году деятельность реализованного проекта окупает вложенные в него инвестиции. Срок окупаемости проекта составит 7 месяцев.

Вложение финансовых средств в реализацию инвестиционного проекта по ремонту цехов основного и вспомогательного производства представляется выгодным. Это позволит не только получать дополнительный объем прибыли в течение многих лет, но и расширить сферу деятельности, выйдя на новые рынки сбыта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы были рассмотрены и решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические аспекты управления рисками и угрозами в фармацевтической отрасли;
- дана общая характеристика предприятия ОАО «Лечебник»;
- проведен анализ деятельности ОАО «Лечебник»;
- проведена оценка рисков и угроз в деятельности ОАО «Лечебник» и разработаны механизмы их нейтрализации.

В результате проведенного исследования поставленная цель была достигнута.

В ходе исследования были сформулированы выводы, раскрывающие поставленные задачи.

Идентификация рисков в процессе формирования и совершенствования системы управления рисками – первостепенная задача, необходимая для эффективного процесса управления рисками на предприятии.

Для предприятия ОАО «Лечебник» риски могут быть разделены на две категории: общие риски и специфические отраслевые риски. Общие риски на предприятии достаточно успешно нейтрализуются финансовой деятельностью предприятия, поэтому в ходе написания выпускной квалификационной работы было принято решение наиболее полно рассмотреть специфический отраслевой риск для предприятия.

После проведения количественной и качественной оценки рисков было выявлено, что наиболее опасным представляется риск потери рыночной доли при изменении геополитической ситуации.

Наиболее реальным сценарием реализации риска является резкий отток импортных лекарственных средств, который может привести к потере рыночной доли предприятием.

В выпускной квалификационной работе были предложены мероприятия по снижению возможных убытков при реализации данного риска и иллюстрированы на конкретном примере с расчетом инвестиционного проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6–ФКЗ, от 30.12.2008 №7–ФКЗ, от 05.02.2014 №2–ФКЗ, от 21.07.2014 №11–ФКЗ) // СЗ РФ. – 2014. – №3. – Ст. 4398.

2 Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 22.05.2018).

3 Аксененко, Е.В. Совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности субъектов системы здравоохранения: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Аксененко Елена Викторовна; [Место защиты: Ставроп. гос. ун–т]. – Ставрополь, 2012. – 170 с.: ил.

4 Анопченко, Т.Ю. Экономические предпосылки и факторы развития здравоохранения как составляющей социальной инфраструктуры региона / Т.Ю. Анопченко, К.Ю. Боева // Российский академический журнал. – 2013. – №3 (25). – С.15–18.

5 Астраханцева, Е.А. Внедрение управленческого учета в организациях здравоохранения как инструмент обеспечения экономической безопасности / Е.А. Астраханцева, Е.И. Сокольская // Научное обозрения. – 2014 – №9–1. – С.252–254.

6 Бабкин, А.В. О соотношении понятий «экономическая безопасность» и «экономический потенциал» / А.В. Бабкин // Научно–технические ведомости Санкт–Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – №4 (125). – С.121–127.

7 Баранчеев, В. П. Управление инновациями: учебник / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – М.: Высшее образование, Юрайт–Издат, 2014. – 166 с.

8 Беляков, В. К. О проблемах инновационной политики в отечественном здравоохранении и необходимости создания кластеров медицинских инноваций /

В. К. Беляков, Д. В. Пивень, Д. Ц. Антонов // Менеджер здравоохранения. – 2014. – № 1. – 194 с.

9 Бутко, Г.П. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы здравоохранения на основе кластера инновационного типа / Г.П. Бутко, М.Б. Тепляков // Известия УрГУ. – 2011. – №6 (38). – С.79–86.

10 Ваялков, А. Управление и экономика здравоохранения / А. Ваялков. – М.: ГЭОТАР–Медиа, 2015. – 664с.

11 Верзилин, Д.Н. К вопросу оценивания уровня экономической безопасности системы здравоохранения / Д.Н. Верзилин, О.М. Кустов // Теория и практика экономики и предпринимательства / Труды XIII Международной научно–практической конференции. Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Симферополь–Гурзуф, 21–23 апреля 2016 года. – Саки: Б.и., 2016. – С. 25–26.

12 Габуева, Л.А. Экономические основы российского здравоохранения. Институциональная модель / Л.А. Габуева, В.М. Шипова, О.Ю. Александрова. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 326с.

13 Гаспарян, С. А. Классификация медицинских информационных систем / С.А. Гаспарян// Информационные технологии в здравоохранении. – 2014. – №10. – С. 4–5.

14 Глухова, Л. В. Интеграция подходов к управлению инновационными процессами экономических систем / Л.В. Глухова // Вестник ПВГУС. Серия «Экономика». – №5. – 2014. – С. 9–19.

15 Дежина, И. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. – М.: ИЭПП, 2014. – 48 с.

16 Засимова, Л. Экономика здравоохранения / Л. Засимова. – М.: ГУ ВШЭ, 2016. – 480с.

17 Зенина, Л. Экономика и управление здравоохранении / Л. Зенина. – М.: Академия, 2016. – 208с.

18 Золотарева, Е. Н. Интеграция инструментов качества для управления медицинскими учреждениями / Е.Н. Золотарева // Экономика. Управление. Право Научно–практический журнал. – №5. – 2015. – С. 11–14.

19 Кадыров, Ф. Н. Экономические методы оценки эффективности деятельности медицинских учреждений / Ф.Н. Кадыров. – М.: Менеджер здравоохранения, 2014. – 224 с.

20 Какорина, Е.П. Некоторые проблемы медицинской статистики в Российской Федерации / Е.П. Какорина, Е.В. Огрызко // Менеджер здравоохранения. – 2012. – №6. – С.40–46.

21 Круглов, М. Г. Менеджмент качества как он есть / М. Г. Круглов, Г. М. Шишков. – М.: Эксмо, 2014. – 256 с.

22 Кузнецов, Л. А. Контроль и оценка многомерного качества / Л.А. Кузнецова // Методы менеджмента качества. – 2016. – №10. – С. 40–45.

23 Кустов, О.М. Стратегические направления повышения экономической безопасности государственного здравоохранения: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Кустов Олег Михайлович. – СПб., 2016. – 162 с.: ил.

24 Лушнов, А. Медицинские информационные системы: многомерный анализ медицинских и экологических данных / А. Лушнов. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 3730с.

25 Малахова, Н. Маркетинг в здравоохранении / Н. Малахова. – М.: Феникс, 2015. – 224с.

26 Мартыненко, В. Информационные технологии в управлении здравоохранением Российской Федерации / В. Мартыненко. – М.: ГЭОТАР–Медиа, 2014. – 248с.

27 Решетников, А. Экономика здравоохранения / А. Решетников. – М.: ГЭОТАР–Медиа, 2015. – 272с.

28 Саков, Ю. Л. Опыт внедрения процессного подхода / Ю. Л. Саков, В. Н. Прижимин // Методы менеджмента качества. – 2014. – №7. – С. 25–28.

29 Самойлов, В. В. Алгоритм формирования организационной структуры компании: системно–синергетический подход / В.В. Самойлов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – №2. – С. 79–83.

30 Старовойтова, И.М. Контрольно-организационная работа в медицинских организациях на современном этапе / И.М. Старовойтова // Заместитель главного врача: лечебная работа и медицинская экспертиза. – 2014. – №2 (21). –60 с.

31 Стародубов, В.И. Экономическая безопасность здравоохранения / В.И. Стародубов, А.В. Тихомиров // Главный врач: хозяйство и право. – 2008. – №6. – С.23–32.

32 Управление здравоохранением: учебное пособие / Под ред. В.З. Кучеренко. – М.: ТЕИС, 2014. – 448 с.

33 Харич, Е.А. Угрозы экономической безопасности России / Е.А Харич, С.А. Мамий // Молодой ученый. – 2016. – №8. – С.35–37.

34 Шабутова, А. Организационно–экономические факторы управления региональной системой здравоохранения / А. Шабутова. – М.: ИСЭРТ РАН, 2016. – 189с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Альбом иллюстраций
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

Оценка рисков и угроз в деятельности ОАО «Лечебник» и разработка механизмов их
нейтрализации»

АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ

К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.05.01. 2019 460. ВКР

Количество листов 18

Руководитель ВКР, доцент

_____ / Л.М. Михалина /

_____ 20__ г.

Автор

студент группы ЭУ-591

_____ / Д.О. Титова /

_____ 20__ г.

Челябинск 2019

