



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ПРЕДПРИЯТИЕ

ДОЦЕНТ КАФ. УЭФ

Марченко Н.В.

2014 г.

- **Фармацевтическая организация** – организация, осуществляющая фармацевтическую деятельность.
- ФД- это деятельность, включающая оптовую торговлю ЛС, их хранение, перевозку и (или)розничную торговлю ЛП, их отпуск, хранение, перевозку , изготовление ЛП.



Основные качественные параметры

- характер и содержание деятельности
- форма собственности
- организационно-правовая форма
- конкурентоспособность



Основные количественные параметры

- - объем продаж (товарооборот.
выручка от реализации)
- численность работников

Группировка организаций по количественным параметрам

Параметр	Микро предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие	Крупное предприятие
Численность работников, чел.	≤ 15	16-100	101-250	≥ 251
Годовой оборот, млн. р.	≤ 60	60,0-400,0	401,0-1000,0	$\geq 1000,0$

Предпринимательство

- «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.»

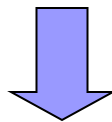
ст.2 ГК РФ

Черты предпринимательской деятельности

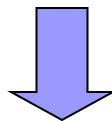
- Самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов.
- Экономическая заинтересованность.
- Риск в достижении результатов.
- Имущественная ответственность за финансовые потери и убытки.
- Предпринимательство всегда связано с нововведениями.

Элементы предпринимательства

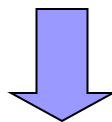
Определение и оценка возможности
бизнеса



Разработка бизнес-плана



Определение потребности в ресурсах



Управление предприятием

- **Определение и оценка возможности бизнеса** включает продолжительность возможной деятельности, рынок реализации возможностей, анализ конкуренции, риск и прибыль, которые содержат возможности бизнеса.
- Важным документом, предваряющим начало деятельности предприятия, служит **бизнес-план**. Его структура и содержание не регламентированы, однако, он должен быть ориентирован на достижение успеха главным образом в финансово-экономической деятельности.
- **Определение потребности в ресурсах** включает определение необходимых ресурсов, имеющихся ресурсов, поставщиков необходимых ресурсов, разработку подхода в отношении к поставщикам.
- **Управление** предприятием заключается в разработке стиля управления, внедрения системы контроля, разработке организационных процедур, регулярном проведении SWOT анализа и определении факторов успеха.

Организационно-правовые формы предприятия

■ Товарищества

- Хозяйственные товарищества
- Полные товарищества
- Товарищества на вере

■ Общества

- Общества с ограниченной ответственностью (ООО)
- Общества с дополнительной ответственностью (ОДО)

■ Акционерные общества

- Открытые акционерные общества (ОАО)
- Закрытые акционерные общества (ЗАО)

■ Унитарные предприятия

- Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения
- Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления

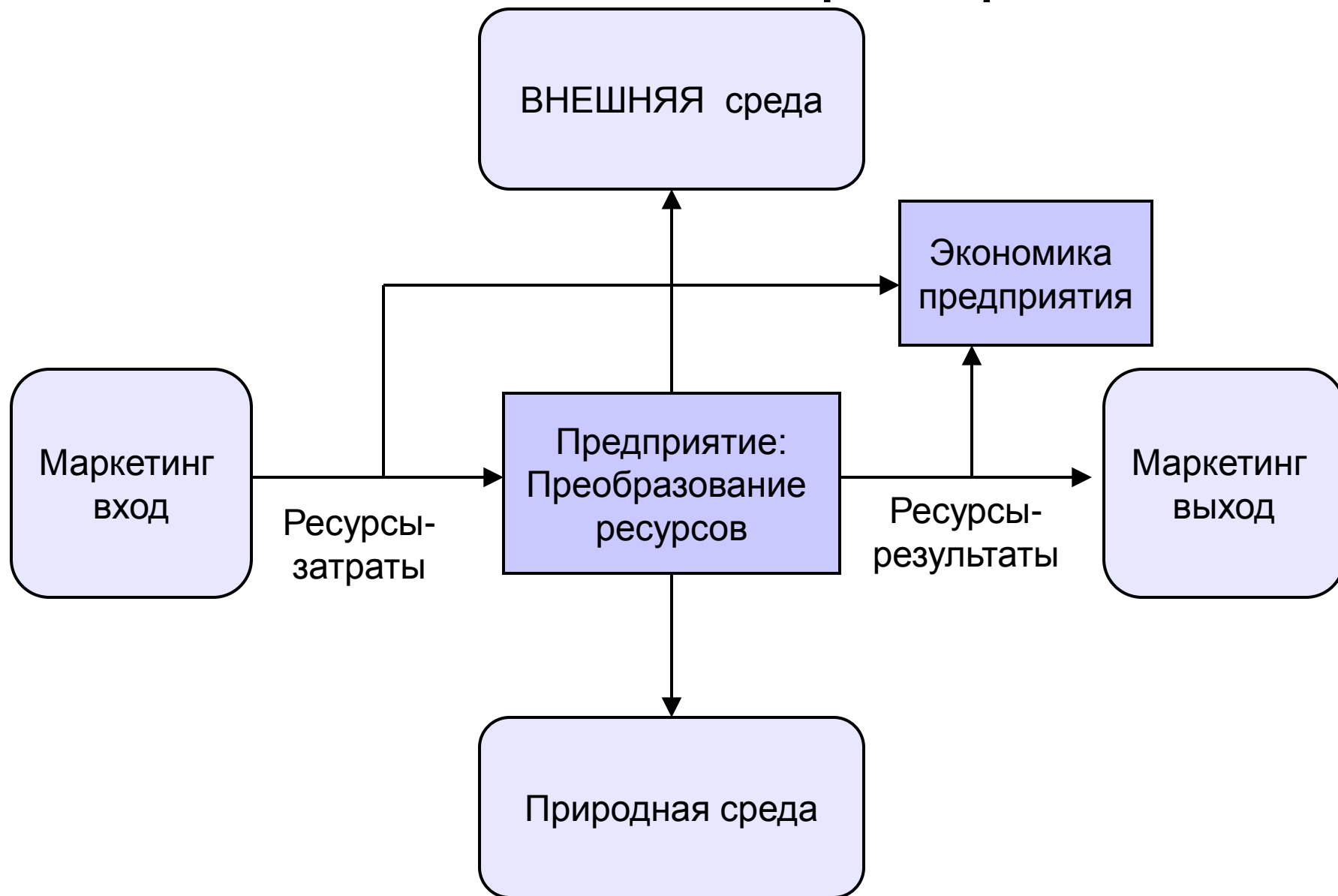
■ Прочие

- Производственные кооперативы

- Уставной фонд **унитарного предприятия** неделим и полностью принадлежит на праве собственности единому учредителю – государству или муниципальному образованию.
- **Производственным кооперативом** признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или хоз. деятельности.
- **Хоз. товарищества и общества** – коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом.
 - В **полном товариществе** участники несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом
 - **Товарищество на вере** формируется при участии капитала сторонних лиц (вкладчиков)

- Уставной капитал **ООО** разделен на доли, его участники не отвечают по обязательствам и несут риск убытка в пределах стоимости внесенных ими вкладов.
- Участники **ОДО** при недостаточности имущества могут быть привлечены к имущественной ответственности.
- **ЗАО** – это общество, акции которого распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц.
- Участники **ОАО** могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Рыночная модель предприятия



ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ

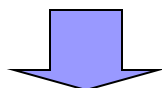


- В условиях рынка предприятие решает задачи производства и реализации продукции. Результатом может стать процветание или несостоятельность предприятия. Для принятия правильных решений необходимо собрать и проанализировать достоверную информацию:

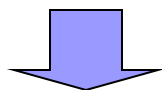
- Характеристику товаров
- Общую характеристику рынка
- Каналы распространения товаров
- Конкретное состояние рынка
- Законодательные ограничения
- Уровни управленческой деятельности в области маркетинга

Порядок создания аптечного предприятия

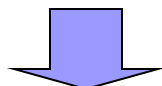
Определение состава учредителей и разработка учредительных документов



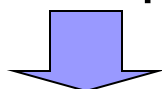
Заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия



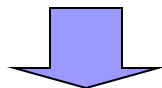
Утверждение Устава предприятия и оформление протокола собрания учредителей



Оформление приказа о создании предприятия и назначении его руководителей



Регистрация предприятия и уплата государственной пошлины




```
graph TD; A[Передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр (присвоение Кода по ОКПО)] --> B[Открытие расчетного счета в банке]; B --> C[Внесение участниками предприятия своих вкладов в банк]; C --> D[Регистрация предприятия в районной налоговой инспекции и других организациях]; D --> E[Получение разрешения для изготовления круглой печати и штампа]; E --> F[Изготовление круглой печати и углового штампа]; F --> G[Получение лицензии на фармацевтическую деятельность];
```

Передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр (присвоение Кода по ОКПО)

Открытие расчетного счета в банке

Внесение участниками предприятия своих вкладов в банк

Регистрация предприятия в районной налоговой инспекции и других организациях

Получение разрешения для изготовления круглой печати и штампа

Изготовление круглой печати и углового штампа

Получение лицензии на фармацевтическую деятельность

Правовая основа лицензирования фармацевтической деятельности

- **ФЗ №99** от 04.05.11 «О лицензировании отдельных видов деятельности»
- **ПП РФ №1081** от 22.12.11 « О лицензировании фармацевтической деятельности»
- **ФЗ №61** от 12.04.10 «Об обращении лекарственных средств»

Предпринимательский риск

- **Риск** – это вероятность возникновения убытков или недополучения дохода по сравнению с прогнозируемым вариантом.
- Усиление риска является обратной стороной свободы предпринимательства.

Виды предпринимательского риска

- **Производственный риск** связан с производством, разработкой и осуществлением любых видов производственной деятельности (снижение планируемого объема производства, рост издержек, уплата штрафов, слабое знание конъюнктуры рынка, выпуск неконкурентоспособного товара)
- **Коммерческий риск** возникает в процессе реализации товаров и услуг (снижение объемов реализации, замедление товарооборачиваемости, сверхнормативные потери товара, повышение издержек обращения, срывы договорных обязательств)

- **Финансовый риск** возникает в сфере отношений предприятия с дебиторами и кредиторами. Он измеряется соотношением заемных и собственных средств. С целью снижения этого риска производят финансовый анализ баланса дебитора, при неудовлетворительном результате от сделки следует отказаться или потребовать у клиента поручительства (другой фирмы, страхование, залог имущества)
- **Валютный риск** (изменение курса валюты платежа, девальвация, инфляция)
- **Инвестиционный риск** (капитальные вложения в совершенно новую сферу деятельности или диверсификация, операции по ценным бумагам)

- **Имиджевый риск** – потеря позитивной репутации перед контролирующими органами, контрагентами, поставщиками, покупателями.
- **Физический риск** – потери от пожара, наводнения, землетрясения и др., связан с охраной труда и техникой безопасности, с рэкетом.
- **Политический риск** генерируется политической средой в целом и поведением и действиями правительства, в частности. Существует много моделей оценки этого риска, наиболее известна – **Business Environment Risk Index**. Каждая страна имеет свой индекс, что позволяет выбрать для инвестирования наименее рискованный вариант.

Условия, в которых принимаются решения

- Решение принимается в условиях **определенности**, когда руководитель точно знает результат каждого из альтернативных вариантов решения.
- В условиях **риска** принимаются решения с известной вероятностью получения каждого из результатов (вероятность каждого события измеряется от 0 до 1, сумма вероятностей всех альтернатив - 1).
- Решение принимается в условиях **неопределенности**, если невозможно оценить вероятность потенциальных результатов, по причине сложности или недостаточности информации.

Степень риска

- Каждый предприниматель устанавливает для себя приемлемую степень риска. В качестве **допустимого риска** можно принять угрозу полной потери прибыли.
Критический риск сопряжен не только с потерей прибыли, но и с недополучением выручки, когда затраты приходится возмещать за свой счет. Наиболее опасен **катастрофический риск**, приводящий к банкротству предприятия, потере инвестиций.

Методы определения риска

- Используют статистический, экспертный или комбинированный методы
- **Статистический метод:** изучается статистика доходов и убытков анализируемого предприятия или аналогичных, строится динамический ряд рентабельности, планируется будущая рентабельность. Метод требует значительного объема данных.
- **Экспертный метод** основывается на сборе и оценке мнений квалифицированных специалистов.

Способы снижения риска

1. Выбрать реализацию через АО таких товаров и услуг, спрос на которые изменяется в противоположных направлениях, то есть имеют отрицательную **корреляцию**. Широкий ассортимент способствует снижению риска.
2. Использовать **методы экономического и финансового** анализа для оценки состояния предприятия и стратегического планирования.
3. Использовать **диверсификацию** – развитие разноплановой деятельности.
4. Периодически анализировать **маркетинговую ситуацию**.

5. Использовать страхование и самострахование (образование специального резервного фонда).
6. Способствовать получению гос. заказов по лекарственному обеспечению.
7. Производить расчет рационального объема инвестиционных вложений.
8. Использовать современные формы кредитования: факторинг, лизинг.
9. Соблюдать коммерческую тайну.
10. Изучить возможность применения механизма франчайзинга.
11. Осуществлять краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное планирование предпринимательской деятельности.



Диверсификация

- <http://www.center-yf.ru/data/economy/Diversifikaciya.php>

Маркетинг и бизнес

■ Направления маркетинга:

- Ценовая политика
- Товарная политика
- Сбытовая политика
- Политика коммуникаций

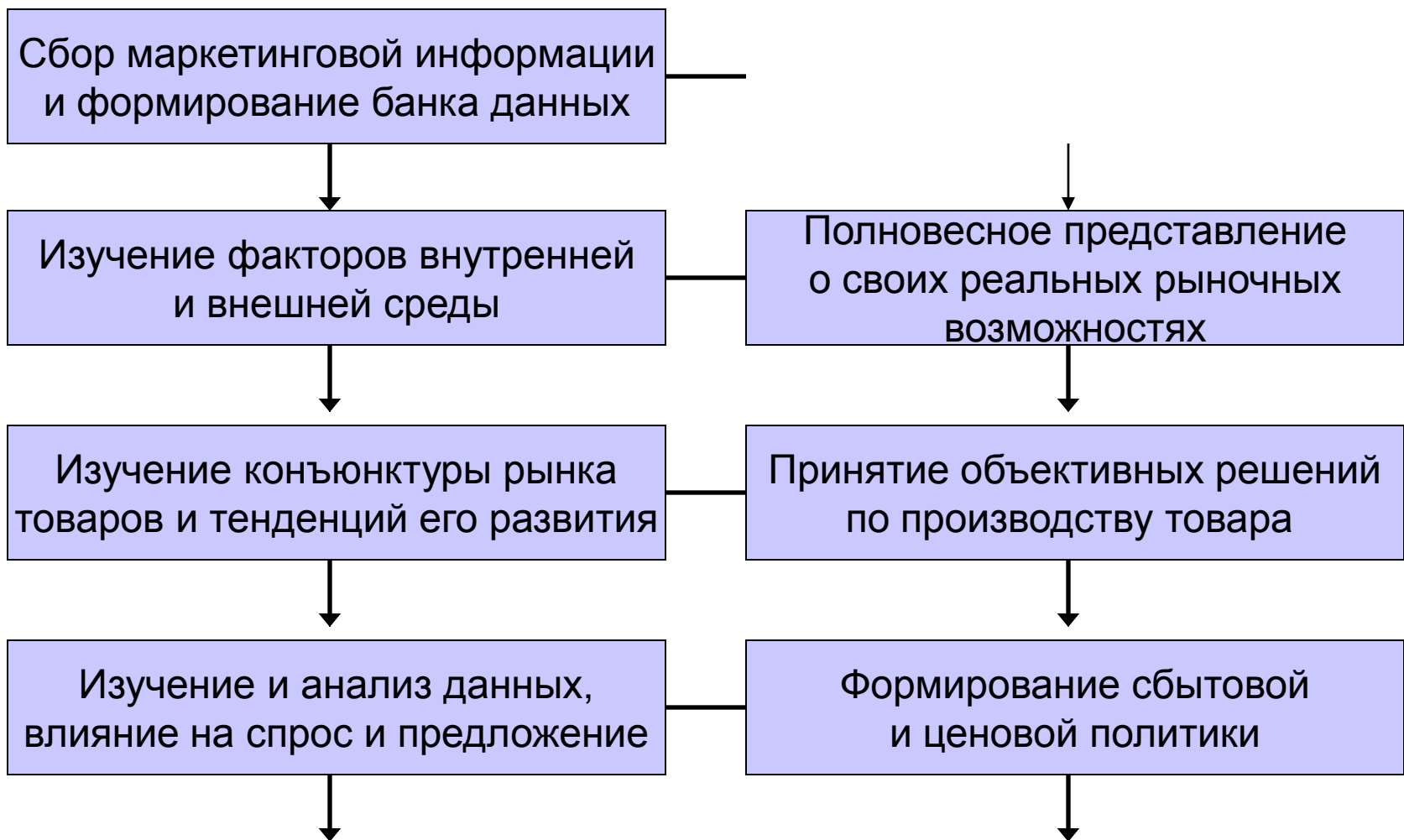
■ Методы:

- Учет
- Анализ
- Моделирование
- Прогнозирование и проектирование
- Корректировка

В рамках маркетинга осуществляются задачи:

- Комплексное изучение рынка, анализ факторов рыночного успеха
- Планирование товарного ассортимента и цен
- Разработка мер для наиболее полного удовлетворения существующего спроса
- Выявление потенциального спроса и неудовлетворенных потребностей
- Планирование и осуществление сбыта
- Разработка модели-программы маркетинга по обеспечению эффективности деятельности.

Предполагаемая модель-программа фармацевтического маркетинга





Принципы маркетинговой стратегии

1. Наиболее полное изучение и учет существующего рынка, разработка механизма учета контролируемых и неконтролируемых факторов рыночного успеха
2. Определение оптимального ассортимента с учетом не только качественных характеристик, но и экономической целесообразности
3. Разработка наиболее эффективной сбытовой политики (ценовая стратегия, методы и формы расчетов с потребителями, условия платежей)
4. Обеспечение социально-экономической эффективности реализации маркетинговых мероприятий

- Насыщенный поток сведений об окружающей обстановке иногда не позволяет разобраться с ними в нужные сроки. **Нехватка информации является типичной, нормальной ситуацией принятия решений, связанных с риском получения требуемых результатов.** Информационные перегрузки блокируют работу по принятию решений, вызывают ее усложнение.
- Предельные случаи решений, сопряженных с риском: перестраховка и авантюризм.

- Чтобы организовать в современных условиях доходное дело, предприниматель должен иметь хорошую профессиональную подготовку, обладать необходимыми знаниями в области экономики, психологии, политики, юриспруденции, организации производства и труда, уметь сотрудничать с учеными, специалистами по маркетингу, с владельцами капитала.
- В заключении следует отметить, что главная цель предпринимательского бизнеса – **получение прибыли.**



«Возможно, Вы не обретете богатства, используя всю доступную полезную информацию, однако, несомненно то, что Вы потеряете все, если не будете этого делать»

Дж. Трейн (руководитель «Montrose Advisors»)



Спасибо за внимание!