



**Питч-сессия  
«ФИНАЛ КОНКУРСА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ  
В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ  
В ЧЕСТЬ 25-ЛЕТИЯ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ ПРОГРАММЫ»**

**Влияние проекта контрактного розлива на планирование  
деятельности компании «Вектор-БиАльгам»**

Финалист: Гашникова Наталья Александровна,  
начальник ПЭО АО «Вектор-БиАльгам»  
Консультант проекта: Маркова В.Д. д.э.н., профессор



**Вектор-БиАльгам**

- Создано в 2003 г. в наукограде Кольцово.
- Производственный корпус на территории ГНЦ ВБ «Вектор» Роспотребнадзора

➤ **Предприятие выпускает:**

- единственную в странах СНГ вакцину гепатита А Альгавак®М;
- вакцину против COVID-19 «ЭпиВакКорона»;
- пробиотические препараты и продукты функционального питания;
- биомассу и лизаты пробиотических бактерий для B2B рынка;
- кисломолочную продукцию серии БифиДОМ.

➤ Предприятие сертифицировано по системам:

- GMP (производство инъекционных препаратов)
- НАССР (производство БАД и кисломолочной продукции);

➤ имеет более 100 наград российского и международного уровней;

➤ осуществляет поставки по всей территории России и экспорт в страны СНГ;

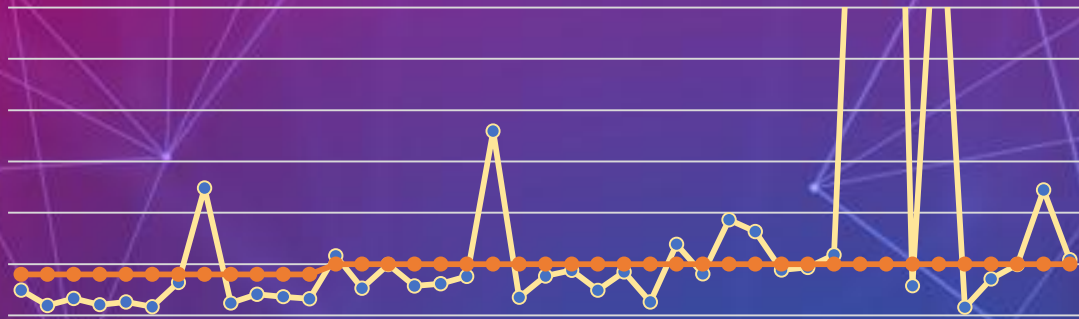


➤ **Выручка за 2021 год 2 387 млн. руб.**

➤ **Численность сотрудников на конец 2021 год 325 человек.**

**Проблема:** неритмичность поступления денежных средств, загрузки оборудования и персонала, невозможность долгосрочного планирования доходов и расходов

Динамика поступления денежных средств



**Цель работы:** разработка предложений по планированию деятельности компании с учетом ее специфики.

Реализация Проекта рассматривается с финансовой точки зрения, стабилизации и равномерности денежного потока компании.

## **Задачи:**

- ▶ **Изучение специфики деятельности компании**
  - Полный цикл: разработка и производство
  - Непрерывный тип производства
  - Наличие современного высокопроизводительного оборудования по выпуску фармпрепаратов;
  - Цена на ЖНВЛП регулируется и устанавливается государством
  - Длительный процесс регистрации новых препаратов
  - Невозможность быстрого реагирования на изменение конъюнктуры рынка, действия конкурентов
  - Работа по крупным, но редким тендерам/гос. контрактам
- ▶ **Анализ сложившейся практики планирования и ведения хозяйственной деятельности**
- ▶ **Предложения по совершенствованию планирования и управления**

- Объем капвложений 460 млн.руб за 3 года.
- 100 млн.руб. банковский кредит
- 15 млн. руб. субсидия Минэкономразвития НСО
- 345 млн.руб. собственные средства
- Окупаемость проекта – 3 года

Решение ПРОБЛЕМЫ:

## Организация участка контрактного розлива фармпрепаратов

**Шприц: 9 тыс.доз в час**

**Ампула: 9 тыс.доз в час**

**Флакон: 6 тыс.доз в час**

- Потребность в розливе - более 20 млн. ед./год и будет возрастать по мере развития импортозамещения;
- Отсутствие отечественных конкурентов-производителей вакцины гепатита А;
- Отсутствие отечественных конкурентов, осуществляющих услугу розлива в объеме, запланированном проектом.
- Научоград Кольцово - место концентрации инновационных компаний биотехнологического профиля
  - высококвалифицированные кадры и передовые наукоемкие технологии биотехнологического профиля;
  - Новосибирская область – крупный логистический центр;
  - близость научных центров, институтов, ГНЦ ВБ «Вектор» и взаимодействие с ними;
  - сотрудничество по подготовке специалистов с ВУЗами Новосибирска;
  - наличие аттестованной базы для доклинических и клинических испытаний;

## Степень завершения проекта «Контрактный розлив»

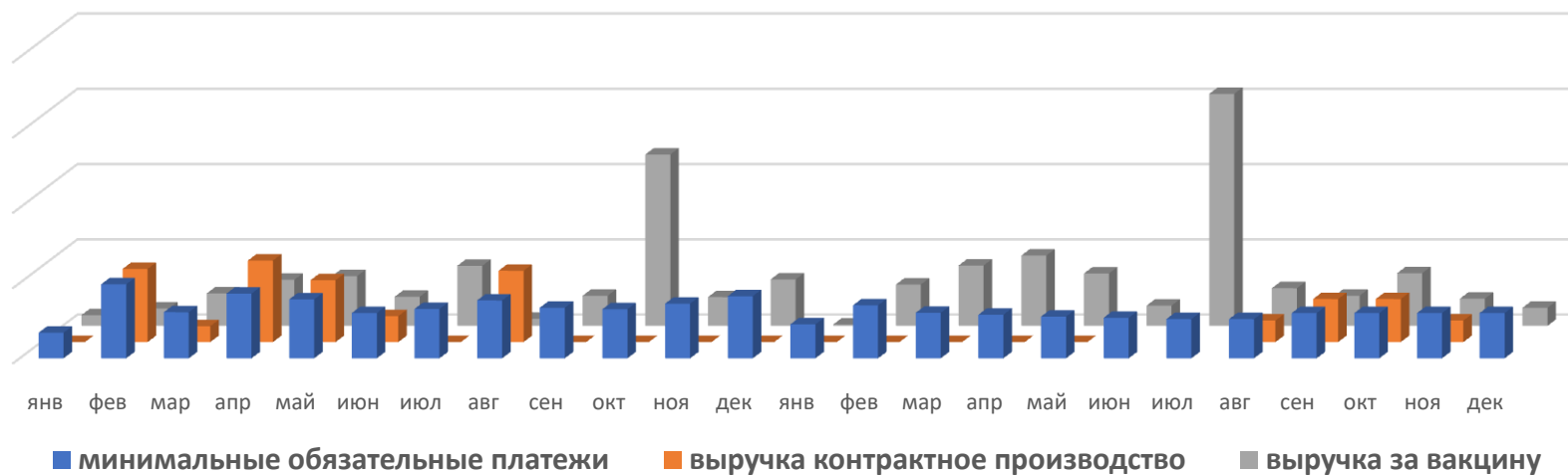
- ▶ Разработан бизнес-план;
- ▶ Разработаны и внедрены регламенты процессов, преодолено сопротивление служб;
- ▶ Внедрена и автоматизирована адаптированная система бюджетирования;
- ▶ Сформирован алгоритм эффективной ценовой политики;
- ▶ Привлечены дополнительное финансирование. Кредит 100 млн. руб. Субсидия Минэкономразвития НСО 15 млн. руб.;
- ▶ Сформирован алгоритм производственных планов по оперативному переключению между собственными и контрактными препаратами;
- ▶ Пересмотрен управленческий учет в условиях текущего развития предприятия;
- ▶ TRL: Развёртывание с ранними клиентами в реальной коммерческой среде.

## Результаты внедрения нового направления «Контрактный розлив»

- ▶ Закуплено оборудование, введено в эксплуатацию, построены чистые помещения;
- ▶ Новое оборудование автоматизировало ручной труд и для других видов производств;
- ▶ Выполнен розлив ряда фармацевтических и лекарственных препаратов;
- ▶ Получена более равномерная и полная загрузка оборудования и персонала;
- ▶ Поступление денежных средств с марта 2021 года - 220 млн. рублей - покрывает более 50% обязательных ежемесячных платежей;
- ▶ В планах – вакцина грипп+коронавирус, препараты для борьбы с онкологическими заболеваниями

Сглаживание выручки с введением контрактного производства

- ▶ Создано 19 дополнительных рабочих мест;
- ▶ Перечислено налогов в бюджет НСО – 92 млн. руб. дополнительно;
- ▶ Синергия местных производителей.





Спасибо за внимание!