

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЛАН ПОДГОТОВКИ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ
ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА

Программа экспресс-диагностики социально- значимых заболеваний

«Менеджмент»

Руководитель образовательных программ
Научный руководитель

Слушатель

к.э.н., доц. Меняйло Г. к.э.н., доц.
д.э.н., проф. Трещевский Ю.И.

Ковалевская Мария Александровна

2020 год

Цели проекта фармацевтического производства, разработанного в бизнес-плане:

- Цели проекта фармацевтического производства, разработанного в бизнес-плане:
- 1. Увеличение объемов производства диагностических полосок PRDX6 нового поколения.
- 2. Обеспечение качества экспресс-диагностики, соответствующего международному стандарту GMP.
- 3. Информирование широкого круга потребителей о возможностях диагностических полосок PRDX6 путем проведения рекламной компании

Объект исследования

Объектом и предметом исследования в данной работе является производство тест полосок для диагностики социально значимых заболеваний путем самоанализа пациента.

Практическая значимость работы состоит в том, что содержащиеся в работе рекомендации, могут быть использованы как высокоэффективный рыночный инструмент повышения конкурентоспособности диагностических полосок PRDX6 нового поколения и рассматриваться как совокупность мероприятий по комплексному.

Резюме бизнес-плана производства диагностических полосок PRDX6

Анализ рынка и конкурентов

Для разработки бизнес-плана производства тест-полосок проанализирован их рынок сбыта. Российский рынок изделий медицинского назначения для экспресс-диагностики, по оценкам ЦМИ «Фармэксперт», составляет не менее 10 млн. долл. и имеет тенденцию роста, объем рынка тест-систем для экспресс-диагностики - 60 млн. долл.

Потенциальными покупателями диагностических полосок нового поколения является примерно 60% населения России, на сегодня диагностические тест-полоски занимают 3% рынка.

По своим качествам и цене диагностические полоски PRDX6 нового поколения могут рассчитывать на 50% этого рынка.

В бизнес-плане фармацевтического производства проработаны следующие направления развития:

- 1. В ближайшие 3-5 лет - захват 50-60% рынка медицинских экспресс- диагностики РФ и 80% рынка изделий медицинского назначения для самоанализа пациента за счет уникальных свойств продукта и целеустремленности коллектива.
- 2. Создание современного производства в соответствии с ОСТ 42-510-20. 3. Разработка и регистрация новых форм препарата:
 - - диагностические полоски PRDX6 (готовый к применению);
 - - диагностические полоски IgE (детский);
 - - диагностические полоски Увеит.
- 4. Выход на рынки СНГ, Азии и Европы.
- Для реализации бизнес-плана развития фармацевтического производства диагностических полосок PRDX6 необходимо 76.8 млн. руб.:
 - - 59 млн. руб. - капитальные вложения;
 - - 12.8 млн. руб. - рекламная компания;
 - - 5 млн. руб. - пополнение оборотных средств.
- В ходе реализации проекта инициатор проекта вложит 112.8 млн. руб. средств спонсоров. Эти средства могут быть направлены на выкуп акций у инвестора по окончании срока реализации проекта.
- Балансовая стоимость проекта через 5 лет составит 265 млн. руб. из них 215 млн. руб. - высоколиквидные средства, которые может получить инвестор.
- За 9 месяцев 2015 года объем реализации составил 3740 штук. Как видно из рисунка, за 5 лет благодаря проведению широкой рекламной компании внедрения, расширению производства, планируется увеличить выпуск препарата в 140 раз.

В бизнес-плане фармацевтического производства проработаны следующие направления развития:

- В ходе реализации проекта инициатор проекта вложит 112.8 млн. руб. средств спонсоров. Эти средства могут быть направлены на выкуп акций у инвестора по окончании срока реализации проекта.
- Балансовая стоимость проекта через 5 лет составит 265 млн. руб. из них 215 млн. руб. - высоколиквидные средства, которые может получить инвестор.
- За 9 месяцев 2015 года объем реализации составил 3740 штук. Как видно из рисунка, за 5 лет благодаря проведению широкой рекламной компании внедрения, расширению производства, планируется увеличить выпуск препарата в 140 раз.

2. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА ПРОИЗВОДСТВА ДИАГНОСТИЧЕСКИХ ПОЛОСОК PRDX6

Анализ рынка

- На Российском рынке изделий медицинского назначения эксперты выделяют две группы тестов:
- 1. Традиционные тесты. Они выпускаются одновременно несколькими производителями, при этом имеют одно и тоже действующее вещество, одинаковую лекарственную форму, одинаковую дозировку, одинаковое название. Традиционные тесты хорошо знакомы потребителям.
- 2. Новые тесты. Для того чтобы добиться признания их потребителями, требуются значительные вложения в рекламу.
- К первой группе препаратов относится Аденодетектор - один из главных конкурентов. Ко второй группе относятся Диагностические полоски PRDX6.
- В первой группе продуктов преобладает ценовая конкуренция, которая невыгодна производителям. Успешные фармацевтические компании стремятся уйти с рынка нерентабельных традиционных препаратов.
- Как отмечает А.Юданов, уход с рынка традиционных препаратов — это едва ли не единственный способ избежать кризиса.

Объемы продаж основных конкурентов

Как отмечалось, рентабельность продаж Тест-полосок tear flo невысока (менее 20%). Препарат, приносящий наибольшую прибыль производителям Аденодетектор (рентабельность продаж на Российском рынке 50-70%). При увеличении объемов производства и продаж Диагностических полосок PRDX6 можно достигнуть уровня рентабельности продаж порядка 50-70%.



Тест	МНН	Розничные продажи в 2019 г., тыс. дол.	Розничные продажи в 2020 г., тыс. упак.
Тест-полоски tear flo	тест-полоски	4 398	101 787
Аденодетектор	RPS Аденодетектор	4 267	1 881
Тест-полоски "Офтолик" флуоресцеин		1 193	3 165

Каналы сбыта

- Каналы сбыта – апробация программного обеспечения на базе ведущих офтальмологических клиник РФ; разработка портфеля кросс-решений для государства и частных организаций; директ-маркетинг, направленный на руководителей, ответственных за принятие решения; продажа лицензии на подключение бюджетных и частных медицинских учреждений к информационной платформе посредством в сети Интернет.
- Взаимоотношения с потребителем – предоставление эксклюзивной технологии, ее техническое обслуживание; для частных клиник – подключение к единой базе данных и клинических случаев, доступ к технологиям и опыту работы крупных государственных клиник; обеспечение доступа к серверам платформы на сайтах AVO, ассоциации врачей эндокринологов, врачей общей практики, геронтологов, а также их филиалов.

Оценка нужд потребителей

- Покупателями Диагностических полосок PRDX6 являются:
- Крупные дистрибьюторы (Протек, СИА Интернэшнл и т.д.).
- Аптеки.
- Больницы.
- Индивидуальные покупатели.
- Требования к препарату у различных групп покупателей отличаются.

Сравнительная характеристика тестов.

Препарат	Цена за одну упаковку	Цена за мониторинг лечения (5 дней)	Сорбционная емкость
Тест-полоски tear flo	10 табл.- 1руб.97 коп.	68 руб.95 коп.	1,5 кв.м/г.
Анализатор tearlab Расходники	100 гр - 15 руб.	60 руб.	16-20 кв.м/гр
Аденодетектор	90 гр -210 руб.	105руб.	100 кв.м./гр
Тест-полоски "Офтолик"	225 гр - 95 руб	95 руб.	150 кв.м/г

SWOT-анализ (анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз)

Слабые стороны	Сильные стороны
<ol style="list-style-type: none">1. Диагностические полоски PRDX6 пока мало известны в стране. Это связано с нехваткой средств на рекламу.2. ООО МКВ обладает небольшим штатом сотрудников.3. ООО МКВ пока мало известно в стране.	<ol style="list-style-type: none">1. Уникальные Диагностические полоски PRDX6, наиболее эффективные в своем роде.1. Диагностические полоски PRDX6 исследованы, прошли все испытания и успешно применяются с 2007 года.2. ООО МКВ обладает слаженной командой высококвалифицированных менеджеров, которые создали продукт и успешно продвигают его на рынке уже несколько лет.3. Так как штат сотрудников предприятия невелик, то управление наиболее эффективно.4. Диагностические полоски PRDX6 зарекомендовали себя в среде врачей как наиболее эффективный тест6. ООО МКВ сотрудничает со многими крупными оптовыми покупателями, в том числе, с входящими в рейтинг крупнейших фармацевтических дистрибьюторов России.7. ООО МКВ обладает репутацией надежного делового партнера.8. ООО МКВ тесно сотрудничает с медицинскими и ветеринарными вузами страны. Специалисты предприятия впервые в мире разработали, издали и распространили по всем медицинским ВУЗам России учебное пособие по курсу экспресс- диагностики для студентов.

SWOT-анализ (анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз)

Угрозы	Возможности
<ol style="list-style-type: none">1. Возможно введение каких-либо новых государственных ограничений на фармрынке.2. Возможно появление на рынке ТЕСТОВ новых конкурентов.	<ol style="list-style-type: none">1. Вполне возможно сокращение доли Тест- полосок tear flo на рынке тестов. За счет этого можно увеличить продажи Диагностических полосок PRDX6.2. Диагностических полосок PRDX6 настолько уникален, что с этим препаратом вполне можно выйти на международный рынок.3. Потребители становятся грамотнее и разборчивее. Так как Диагностические полоски PRDX6 эффективнее, то они будут пользоваться все большим спросом.

Маркетинговый план проекта производства диагностических полосок PRDX6

- В ходе реализации проекта планируется значительно увеличить расходы на рекламу. Величина рекламных расходов определена экспертным методом, на основе данных о рекламных расходах других препаратов.
- График расходов на проведение рекламной кампании.
- Как планируется, в первый год расходы на рекламу составят 26800 тыс. руб., затем 12800 тыс. руб. ежегодно.
- Измерять эффективность рекламы планируется при помощи выборочных опросов потребителей.
- Рекламные сообщения и внешнее оформление рекламы Диагностические полоски PRDX6 может измениться в ходе реализации данного проекта. В настоящий момент в рекламных сообщениях делается упор на высокую эффективность препарата.

Отпускные цены на Диагностические полоски PRDX6

Цена на Диагностические полоски PRDX6 еще не утвердилась окончательно. Она находится на уровне 230 руб. за упаковку. Цены указаны с НДС 10%.

Как показано в разделе «Анализ конкурентов», Диагностические полоски PRDX6 обладают самой невысокой ценой за курс лечения в сравнении с конкурентами.

Как видно из таблицы **ВЫШЕ**, цена зависит лишь от сроков расчетов и объема упаковки.

Так как ООО МКВ небольшое предприятие с маленьким рекламным бюджетом, то конкуренции среди посредников практически нет.

Вид упаковки	Предоплата	Оплата по факту	Отсрочка 30 дней
Диагностические полоски PRDX6 Одноразовый пакет 1 г	3.08	3.30	3.63
Диагностические полоски IgE (детский)	77.00	82.50	88.00
Диагностические полоски Увеит	51.70	55.00	58.30

финансирование

- Потребность в финансировании на начальном этапе складывается из трех основных составляющих:
 1. Капитальные вложения (приобретение земельного участка, строительство завода, приобретение оборудования).
 2. Пополнение оборотных средств.
 3. Проведение рекламной кампании.
- Общая сумма капитальных вложений составляет 59 млн. руб. Пополнение оборотных средств на начальном этапе 5 млн. руб.
- Проведение рекламной кампании в первый год 26.8 млн. руб. (от инвестора требуется только 12.8 млн. руб., остальные расходы будут покрыты ООО МКВ)
- В течение первого года реализации проекта будет израсходовано 76.8 млн. руб. средств инвестора, будет достигнут минимальный остаток средств на счете предприятия, который останется примерно на одном уровне в течении 2х лет.
- В этот период денежный поток проекта будет близок к нулю (поступлений будет хватать только на то, чтобы покрыть расходы). Это связано с активной рекламной кампанией, постепенным наращиванием объемов выпуска и реализации.

Выводы

- 1. При расчете плана затрат на предстоящие 5 лет за базу взята существующая структура затрат на предприятии.
- 2. Построен прогноз темпов роста затрат без учета инфляции.
- 3. При определении плана затрат будут учтены изменения в амортизации, налоговых базах, а так же увеличение затрат на рекламу.
- 4. Производственная программа предприятия будет изменяться в течении 5 лет проекта следующим образом: для Диагностические полоски prdx6 возрастет с 50% выпуска до 89%, соответственно доля Диагностические полоски детские сократятся с 50% до 11% выпуска.
- 5. Цены на препараты предполагаются неизменными в течении 5 лет, хотя вполне вероятен их рост при сохранении планируемых объемов выпуска. Как показал маркетинговый анализ, такая ситуация - не редкость на российском фармацевтическом рынке.
- 6. В структуре поступлений от продаж доля Диагностических полосок prdx6 возрастет с 11% до 50% общего объема поступлений.
- 7. Ожидается более медленный рост затрат по сравнению с объемом выпуска. Как известно, увеличение масштабов производства способствует росту эффективности.

Результаты проекта

- В таблицах «План движения денежных средств», «План прибылей и убытков» и «Прогнозный баланс» представлены данные об основных финансовых показателях проекта.
- Из таблицы видно, что в 1 год реализации проекта планируется привлечь дополнительный акционерный капитал (средства инвестора) в размере 76.8 млн. руб.
- В течении первого и второго года часть этих средств будет направлена на капитальные вложения (кэш-фло от инвестиционной деятельности отрицательно), на пополнение оборотных средств и проведение рекламной кампании (кэш-фло от операционной деятельности отрицательно).
- Во второй год проекта кэш-фло от операционной деятельности становится положительным, это означает, что поступления от продаж препарата покрывают все возникающие расходы, связанные с производством и реализацией.
- В четвертый и пятый год приток денежных средств существенно возрастает, увеличивается остаток денежных средств.
- Так как на пятый год реализации проекта предприятие выходит на проектную мощность, то именно в этот период поступления максимальны.

- Из таблицы «Прогнозный баланс» видно, что на конец 5го года балансовая стоимость проекта (активы за вычетом краткосрочных обязательств) составляет 264.8 млн. руб. из них 215.1 млн. руб. - ликвидные средства, которые могут быть направлены на выкуп акций у инвестора.
- Таким образом, вложив в начале 76.8 млн. руб., через 5 лет инвестор может получить 215.1 млн. руб.
- В следующей таблице приведены данные о балансовой стоимости проекта по годам (рассчитаны на основе таблицы «Прогнозный баланс»).
- Из таблицы «План прибылей и убытков» видно, что первые три года прибыль проекта отрицательна.
- В этот период проект финансируется за счет средств инвестора и амортизационных отчислений. Начиная с 4го года инициаторы начинают вкладывать собственные средства в проект - реинвестировать полученную прибыль.
- Из таблицы «Эффективность инвестиций» видно, что при рыночной норме доходности 28% инвестор, вкладывая деньги в проект, может дополнительно получить 15 млн. руб. сверх среднерыночного дохода.
- Период окупаемости проекта составляет 44 месяца (период времени, в течение которого вернутся средства, вложенные в проект), с учетом дисконтирования – период окупаемости 55 месяцев (в течении этого периода вернутся не только средства, вложенные в проект, но и среднерыночный доход на эти средства).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Таким образом, ООО МКВ успешно продает свой препарат с 2015 года и обладает всеми правами на уникальные Диагностические полоски PRDX6.
- За период существования фирмы была проделана значительная работа по внедрению Диагностические полоски PRDX6 на отечественный рынок, получены все необходимые разрешения и согласования.
- Общий объем розничных продаж тестов в России в 2019 году составлял 11 млн. долл. 25-30% продаж приходится на региональный рынок на рынок Воронежской области, остальное - продается по России.
- Диагностические полоски PRDX6 могут претендовать на долю рынка Тест-полосок tear flo (в 2019 году было продано на 4,4 млн. долл.).
- Существенным для потребителей качеством товара является его известность.
- Именно поэтому большинство потребителей до сих пор отдают свое предпочтение неэффективным и устаревшим тест полоскам для оценки качества и продукции слезы.
- Проведение масштабной рекламной кампании будет способствовать значительному росту продаж Диагностических полосок PRDX6.

Доклад окончен, спасибо за внимание