

2018

Стратегия развития предприятия по требованиям Министерства сельского хозяйства РФ

Министерство сельского хозяйства



Питер-Консалт

Питер-Консалт

11.4.2018

Оглавление

1. Сущность стратегии, её цели и задачи. Способы достижения целей.....	3
1.1.Стратегические цели развития предприятия	3
1.2.Показатели достижения целей развития предприятия	3
1.3.Способы достижения целей.....	3
1.3.1. Возможности и угрозы рынка	3
1.3.2. Сильные и слабые стороны предприятия.....	4
1.3.3. Стратегические инициативы	4
1.4.Мониторинг и контроль реализации стратегии развития	7
1.5. Финансовое и ресурсное обеспечение стратегии развития	7
1.5.1. Кадровое обеспечение	7
1.5.2. Материально-техническое обеспечение	7
1.5.3. Финансовое обеспечение.....	8
2. Основные направления деятельности предприятия	9
2.1.Общая характеристика предприятия	9
2.2.Выполнение утверждённых основных экономических показателей.....	9
2.3.Кадровый потенциал.....	10
2.4.Выполнение инвестиционных программ.....	10
3. Производственный потенциал	10
3.1.Система контроля качества товара	10
3.2.План модернизации производства	11
4. Маркетинговый анализ	11
4.1.Основные конкуренты.....	29
4.1. Анализ деятельности предприятия в сравнении с сопоставимыми компаниями.....	34
4.2.Конкурентные преимущества	34
4.2.1. Рыночные преимущества	34
4.2.2. Производственные преимущества	34
4.2.3. Экономические преимущества. Консультативный сервис	34
4.2.4. Использование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок при внедрении в производство и применении	34
5. Риски при поставках.....	35
5.1. Основные риски	35
5.2. Управление рисками	35
5.2.1. Риски технико-технологического развития предприятия	35
5.2.2. Коммерческие риски.....	35
5.2.3. Риски в области управления персоналом	35
5.2.4. Финансовые риски	35
5.2.5. Экономические риски.....	36
5.2.6. Риски материально-технического обеспечения	36
6. Правовое-административное взаимодействие с партнерами.....	36
6.1.Правовое-административное взаимодействие с отечественными партнерами	36
6.2. Правовое-административное взаимодействие с иностранными партнерами	36
7. Основные принципы формирования цены.....	37
7.1. Основные принципы формирования цены для отечественного рынка.....	37
7.2.Основные принципы формирования экспортной цены	38
8. Стратегия развития продаж на территории РФ	38
8.1. Оценка потенциала.....	38
8.1.1. Анализ продаж.....	39

8.1.2. Анализ ассортимента	39
8.1.3. Анализ эпидситуации и трендов	39
8.1.4. Новые направления продвижения ветеринарных препаратов на основе эпидситуации	40
8.2. Ассортиментная политика	40
8.2.1. Ассортимент заболеваний	40
8.2.2. Коммерческий ассортимент	41
8.2.3. Стратегия расширения ассортимента	41
8.3. Организация системы сбыта, работы с каналами сбыта	42
8.3.1. Анализ текущей ситуации каналов сбыта	42
8.3.2. Классификация участников каналов распределения	42
8.3.3. Схемы дистрибуции продукции	43
8.3.4. Алгоритм работы с новыми клиентами	44
8.3.5. Выстраивание работы с дистрибуторами при выходе с новыми препаратами на рынок	44
8.5. Расчет целевых показателей стратегии продаж	44
9. Стратегия развития продаж в третьи страны	44
9.1. Оценка потенциала	44
9.1.1. Анализ географии продаж	45
9.1.2. Анализ ассортимента	45
9.1.3. Анализ эпидситуации и трендов	46
9.1.4. Новые направления продвижения ветеринарных препаратов на основе эпидситуации в странах	46
9.2. Географическая и страновая экспортная стратегия	46
9.3. Ассортиментная политика	47
9.3.1. Ассортимент заболеваний	47
9.3.2. Коммерческий ассортимент	47
9.3.3. Стратегия расширения ассортимента	47
9.4. Организация системы сбыта, работы с каналами сбыта	47
9.4.1. Анализ текущей ситуации каналов сбыта	47
9.4.2. Классификация участников каналов распределения	47
9.4.3. Схемы дистрибуции продукции на рынках третьих стран	47
9.4.4. Алгоритм работы с новыми клиентами при выходе на рынок	47
9.4.5. Выстраивание работы с дистрибуторами при выходе на рынки	48
9.5. Расчет целевых показателей стратегии	48
10. Сбыт продукции.	48
10.1. Сбыт продукции на территории РФ	48
10.1.1. Стимулирование сбыта продукции	48
10.1.2. Обоснование предлагаемых решений по достижению стратегических целей ..	49
10.2. Сбыт продукции в третьих странах	49
10.2.1. Стимулирование сбыта продукции	49
10.2.2. Обоснование предлагаемых решений по достижению стратегических целей ..	49

1. Сущность стратегии, её цели и задачи. Способы достижения целей

1.1. Стратегические цели развития предприятия

Стратегическими целями развития предприятия на планируемый период являются:

- Увеличение объёмов производства и реализации за счёт
 -
- Повышение качества продукции
- Повышение эффективности работы за счёт
-
-

1.2. Показатели достижения целей развития предприятия

.....

Таблица 1. Плановые показатели деятельности предприятия

1.3. Способы достижения целей

Стратегические инициативы, необходимые для достижения целей стратегии, должны соответствовать

- Установленным целям,
- Возможностям и угрозам рынка,
- Сильным и слабым сторонам предприятия.

Для их определения использован SWOT-анализ.

1.3.1. Возможности и угрозы рынка

На основе анализа рынка и экспертных оценок ведущих сотрудников предприятия были выявлены следующие факторы, влияющие на отрасль и предприятие (PEST-анализ).

Таблица 2. Возможности и угрозы рынка

№	Факторы	Влияние на предприятие
	Политические	
*	+
*	+
*	+
	Экономические	

*	-
*	-
	Социальные	
*	-
	Технологические	
*	+/-

Ранжирование проведено по *-хбальной системе.

«+» означает положительное влияние, «-» - отрицательное, «+/?» - возможность положительного влияния при условии освоения новых услуги и новых рынков.

1.3.2. Сильные и слабые стороны предприятия

Таблица 3. Сильные и слабые стороны

№	Сильные стороны
1.
2.
3.
	Слабые стороны
4.
5.
6.
7.

1.3.3. Стратегические инициативы

Ниже представлены правила сопоставления списков «возможностей», «угроз», «сильных» и «слабых сторон». Возможностями считаются факторы, отмеченные символами «+» и «+/?», «угрозами» - факторы с символом «-».

Сопоставление списков происходит следующим образом: в каждом списке факторы сопоставляются друг с другом («*» с «*», «*» с «*» и т.д.):

Таблица 4. Правила сопоставления списков

	Возможности			Угрозы		
	*. ...			*. ...		
	*. ...			*. ...		
	*. ...			*. ...		
Сильные стороны	Поле	СиВ	(сильные	Поле	СиУ	(сильные

*. ... *. ... *. ...	стороны и возможности) Позволяют ли эти сильные стороны получить преимущества благодаря этой возможности?	стороны и угрозы) Позволяют ли эти сильные стороны избежать этой угрозы?
Слабые стороны *. ... *. ... *. ...	Поле СлВ (слабые стороны и возможности) Препятствуют ли эти слабые стороны использовать эту возможность?	Поле СлУ (слабые стороны и угрозы) Препятствуют ли эти слабые стороны избежать этой угрозы?

Положительные ответы помечаются символом «√». По всем таким полям в

		I. Возможности				II. Угрозы		
	
Сильные стороны		√	√	√	√	√	√
	√	√					√
			√			√	
Слабые стороны		√	√		√	√	√
		√	√				√
		√	√				√
		√	√	√		√	

Таблица 6 приведены стратегические инициативы, позволяющие использовать сильные стороны и возможности, компенсировать слабые стороны и угрозы для достижения поставленных целей. В столбце «Номера» этой таблицы внесены номера пар «сторона предприятия – фактор среды», в интересах которых сформулирована инициатива. Номера пар формируются путём объединения номеров соответствующих строк и столбцов. То есть, номер **** соответствует паре «сторона №* - фактор №*».

Таблица 5. SWOT-анализ

		I. Возможности	II. Угрозы
№	Инициатива	Номера	

	
Сильные стороны		√	√	√	√	√	√
	√	√					√
			√			√	
Слабые стороны		√	√		√	√	√
		√	√				√
		√	√				√
		√	√	√		√	

Таблица 6. Список стратегических инициатив

*	****, ****
*	****, ****, ****, ****
*	****
*	****
*	****, ****, ****, ****, ****, ****, ****
*	****
*	****
*	****
*	****, ****, ****, ****, ****
**	****, ****, ****, ****

1.4. Мониторинг и контроль реализации стратегии развития

На предприятии будет создана комиссия, задачей которой, после утверждения стратегии развития, будет контроль реализации стратегии, то есть

- контроль выполнения планов мероприятий и
- контроль выполнения планов по показателям.

С целью выполнения поставленной задачи члены комиссии ежемесячно, до *-го рабочего дня месяца обеспечивают подготовку отчётов по выполнению плана мероприятий и значениям показателей. Заседание комиссии, на котором рассматриваются отчёты и принимается проект решения, проводится на *-ый рабочий день месяца.

Бизнес-процессы план-фактного контроля показателей и плана мероприятий см. Приложение 1 и Приложение 2 соответственно.

.. Финансовое и ресурсное обеспечение стратегии развития

..*. Кадровое обеспечение

В штатном расписании предприятия на **** год ***,* штатные единицы. В ходе реализации стратегии планируется

..*. Материально-техническое обеспечение

Материально-технические ресурсы для реализации стратегии

развития обеспечивает отдел закупок. В своей работе этот отдел руководствуется

***.*.*. Финансовое обеспечение**

Для расчёта требуемого финансирования использовалась экономическая модель предприятия, разработанная в программе бизнес-планирования Project Expert. Расчёт показал, что стратегия развития может быть полностью профинансирована за счёт кредита и собственных средств предприятия - см. Таблица 7.

Таблица 7. БДС предприятия на **-**** гг., тыс. руб.**

Статья	****	****	****	****
Поступления от продаж	*** **	*** **	*** **	*** **
Затраты на материалы и комплектующие	*** **	*** **	*** **	*** **
Суммарные прямые издержки	*** **	*** **	*** **	*** **
Общие издержки	*** **	*** **	*** **	*** **
Суммарные постоянные издержки	*** **	*** **	*** **	*** **
Другие поступления	***	***	***	***
Другие выплаты				
Налоги	* **	* **	* **	* **
Кэш-фло от операционной деятельности	* **	** **	** **	** **
Затраты на приобретение активов	*** **	*** **	*** **	*** **
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	- *** **	- *** **	- *** **	- *** **
Займы	** **	** **	** **	** **
Выплаты в погашение займов				
Кэш-фло от финансовой деятельности	** **	** **	** **	** **
Баланс наличности на начало периода	*** **	*** **	*** **	** **
Баланс наличности на конец периода	*** **	*** **	** **	** **

2. Основные направления деятельности предприятия

2.1. Общая характеристика предприятия

.....

2.2. Выполнение утверждённых основных экономических показателей

В соответствии с «Программой деятельности» на **** год коллектив предприятия выполнил утвержденные финансовые показатели - см. Таблица 8.

Таблица 8. Основные показатели **_**** гг.**

Показатель	****	****	****
Выручка, тыс. руб.	*** **	*** **	*** **
Чистые активы, тыс. руб.	*** **	*** **	*** **
Чистая прибыль, тыс. руб.	** **	** **	** **
Рентабельность по чистой прибыли, %	*,**	*,**	*,**
Чистая прибыль, перечисленная в федеральный бюджет, тыс. руб.	* **	* **	* **

Средняя заработная плата одного работающего составила – ***** руб., против – ***** руб. в **** году, рост составил *,* % (в **** году – ***** рублей).

Производительность труда (*отношение выручки к количеству отработанных человеко-часов работниками списочного состава и внешними совместителями*) – *,*** тыс.руб./человеко-часов против *,*** тыс.руб./человеко-часов в **** году, рост на *,*% (в **** году – *,*** тыс.руб./человеко-часов).

Повышение производительности труда стало возможным в связи с

Показатели, характеризующие финансовую эффективность и устойчивость, получены в пределах нормативных значений для отрасли:

- долговая нагрузка – составляет *,** (*при норме не более *,**) (*отношение суммы совокупных обязательств к прибыли от продаж*). Данный показатель эффективности в течение последних * лет остается устойчиво стабильным;

- ликвидность – *,** (*при норме *,* – *,**) (*отношение разницы между оборотными активами и долгосрочной дебиторской задолженностью к краткосрочным обязательствам*).

Таблица 9. Структура производства в **** году

.....

Таблица 10. Структура отгрузки продукции за ** – **** годы**

.....

2.3. Кадровый потенциал

Таблица 11. Численность работников предприятия за ** – **** годы**

.....

Среднесписочная численность работников за **** составила - *** человек, против *** человек в **** году (в **** году – *** человека).

2.4. Выполнение инвестиционных программ

Объем выполнения капитальных вложений в **** году составил **, * млн. руб. (за счет собственных средств).

Мероприятия программы деятельности предприятия в **** году были направлены на

Инвестиции
из средств федерального бюджета

.....

Инвестиции за счет собственных средств

.....

Мероприятия в области энергосбережения, обеспечения
устойчивой работы инженерных коммуникаций

.....

3. Производственный потенциал

3.1. Система контроля качества товара

Руководство предприятия направляет своё стратегическое внимание на совершенствование методологии управления производством, техническую и технологическую модернизацию, организационные и кадровые решения, мотивацию персонала, что обеспечивает повышение культуры производства и выпуск качественной, эффективной и безопасной продукции. В рамках

реализации этой приоритетной задачи:

.....

С **** года внедрена и функционирует система менеджмента качества (СМК), которая соответствует требованиям международного стандарта ISO ****, о чём свидетельствует сертификат соответствия

..... с **** года является обладателем Сертификата соответствия производства лекарственных средств медицинского и ветеринарного назначений требованиям национального стандарта ГОСТ Р *****_**** (GMP) «Правила производства и контроля качества лекарственных средств».

.....

Проведены аудиты Россельхознадзора, ВНИИС, Бюро Веритас Сертификейшн, контрагентов, являющихся заказчиками производства продукции по контрактам.

В рамках требований Правил GMP сотрудниками предприятия в **** году проведены выездные аудиты поставщиков материалов для производства продукции с последующей разработкой и внедрением стороной поставщика корректирующих и предупреждающих действий

.....

3.2. План модернизации производства

.....

4. Маркетинговый анализ

Общий анализ отрасли

Биофармацевтика и биомедицина

Основные тенденции, действующие на этом рынке следующие.

.....

Российский рынок биотехнологий

.....

Характеристика «Комплексной программы развития биотехнологий в Российской Федерации на период до ** года»**

Цели

- увеличение в *,* раза объема потребления биотехнологической продукции;

-

Этапы реализации

I этап – ****_**** гг. - развитие внутреннего спроса и экспорта биотехнологической продукции;

II этап – ****_**** гг. – формирование институциональных условий

для проведения глубокой модернизации технологической базы соответствующих отраслей промышленности за счет массового внедрения в производство методов и продуктов биотехнологий.

Среди приоритетных направлений Программы - биофармацевтика и биомедицина.

Меры поддержки

- стимулирование спроса (государственные закупки, установление новых стандартов и технических регламентов; финансовая поддержка отраслей, содействие локализации иностранных производителей)

-

.....

Рисунок 1. Финансирование программы развития биотехнологий

В июле **** года Правительством был утвержден план мероприятий ("дорожная карта") «**Развитие биотехнологий и генной инженерии**». Дорожная карта направлена на развитие внутреннего спроса на биотехнологическую продукцию и увеличение объемов её экспорта, создание производственно-технологической базы для формирования новых отраслей промышленности. Стратегической целью является выход на уровень производства биотехнологической продукции в России в размере около *% ВВП к **** году и создание условий для достижения уровня производства указанной продукции не менее *% ВВП к **** году.

Биотехнологические жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты

Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) – ежегодно утверждаемый Правительством РФ перечень лекарственных препаратов для медицинского применения, обеспечивающих приоритетные потребности здравоохранения в целях профилактики и лечения заболеваний, в т.ч. преобладающих в структуре заболеваемости в Российской Федерации. Список ЖНВЛП формируется на основе рекомендаций Всемирной организации здравоохранения, которая раз в два года составляет аналогичный перечень.

.....

Основные драйверы и ограничители развития отрасли биотехнологий в России

- Растущие расходы государства на закупку дорогостоящих препаратов по программам дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО).

-

Ограничители

- Неблагоприятная макроэкономическая и политическая ситуация создают риски при реализации инвестиционных проектов в России.

-

Биофармацевтика в России

Российский фармацевтический рынок ежегодно демонстрирует

.....

Сегментация рынка

К наиболее развитым сегментам российской биофармацевтики относятся:

- Цитокины (интерфероны, эритропоэтины)
- Гормоны (инсулины, соматропин, группа половых гормонов (ФСГ, ХГЧ, ЛГ))
- Коагулянты (в т.ч. факторы свертывания крови)
- Ингибиторы протеинкиназ
- Моноклональные антитела
- Вакцины
- Антибиотики и бактериофаги

Объем рынка **цитокинов** один из крупнейших и составляет порядка *** млн. долларов.

Наиболее емкими сегментами **гормонов** являются инсулины и гормоны роста человека (соматропин). Объем российского рынка инсулинов оценивается в *** млн. долларов, при этом **% рынка занимают

Моноклональные антитела (МКА) представляют собой белки, близкие по своей структуре к человеческим иммуноглобулинам – белкам крови, являющимися одним из основных механизмов защиты организма от инфекционных заболеваний.

Препараты на основе МКА являются наиболее дорогостоящими, высокотехнологичными и перспективными лекарственными средствами. Объем мирового рынка моноклональных антител к **** году достигнет **-* млрд. долларов.

Повсеместное увеличение количества инфекционных заболеваний способствует динамичному развитию рынка **вакцин**. В отрасли доминируют крупные транснациональные биофармацевтические компании

По оценкам ВСС Research, объем мирового рынка **антибиотиков** в **** году составил **, * млрд. долларов.

Биотехнологии в животноводстве

Современная отрасль животноводства не может развиваться без интенсивного использования биотехнологических продуктов. К таковым относятся ветеринарные иммунобиологические препараты (вакцины), которые позволяют осуществлять своевременное предупреждение инфекционных болезней животных и птиц, и различные биологические

компоненты кормов и премиксов (витаминно-минеральные смеси).

Российский рынок вакцин растет достаточно быстрыми темпами и опережает темпы роста животноводческой отрасли. Потребителями продукции являются как сельхозпроизводители, так и государственный сектор в лице ветеринарной службы.

Российский рынок иммунобиологических препаратов оценивается в ближайшие несколько лет будет расти на *-**% в год, прогноз на **** год - *** млн. дол. В целом, рынок входит в стадию насыщения, и дальнейший рост будет коррелировать с увеличением поголовья скота и птицы.

Сдерживающим фактором развития отрасли является

Другим крупным сегментом ветеринарных препаратов для животноводства является производство терапевтических и кормовых антибиотиков.

На долю терапевтических антибиотиков приходится наибольший объем продаж – **% в денежном выражении. При этом с каждым годом растет потребление кормовых антибиотиков, что считается серьезной проблемой. Как отмечают специалисты Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), применение фармпрепаратов в животноводстве негативно сказывается на здоровье человека. Именно поэтому, еще в **** году страны ЕС полностью отказались от кормовых антибиотиков в животноводстве.

В России, как, впрочем, и в США, и в Китае, нет строго запрета на использование кормовых антибиотиков.

Альтернативным способом стимулирования прироста, повышения резистентности и иммунитета животных является

Объем российского рынка пробиотиков к **** году может удвоиться и достигнуть размера в ** млн. долларов.

Возможность импортозамещения¹

Российский сельскохозяйственный рынок будет испытывать растущую потребность в доступных по стоимости эффективных и экологически чистых кормовых пробиотиках широкого спектра действия. Предположение основано в том числе, на учете приоритетов, прямо поставленных руководством Российской Федерации: принята госпрограмма развития сельского хозяйства России до **** года по импортозамещению и повышению продовольственной безопасности страны.

Провозглашенная политика импортозамещения постепенно начинает приносить свои плоды. Так, многие крупнейшие биофармацевтические компании локализовали свое производство в кластерах

В то же время, наладить производство инновационных препаратов в среднесрочной перспективе представляется труднодостижимой задачей. Устаревшая промышленная база отечественных предприятий, большая часть из которых все еще не сертифицирована по стандартам GMP, а также

¹

отсутствие системы лекарственного страхования, непрозрачность формирования перечней препаратов, закупающихся за счет государства, сдерживают инвестиции частного сектора в инновационные разработки.

Высокий потенциал импортозамещения сохраняется в производстве

На сегодняшний день емкость рынка ветеринарных препаратов (ВП) в РФ составляет примерно \$*** млн. Доля российских препаратов не превышает **-% и продолжает неуклонно снижаться. ** лет назад была другая ситуация: **% - зарубежные препараты, **% - российские.

В **** г. мы впервые увидели изменение существующего тренда. По предварительной оценке, впервые за ** лет прогнозируется снижение объемов импорта ВП. Уже сейчас мы получаем информацию о том, что на складах зарубежных компаний нет импортных вакцин и препаратов. Особенно это касается наиболее востребованных и значимых ветпрепаратов.

..... российский рынок биологических препаратов для сельского хозяйства начал демонстрировать устойчивый рост². По оценкам аналитиков компании

По информации Всероссийского института животноводства,

Выводы:

-

Фармацевтический рынок³⁴

Фармацевтический рынок России в последние годы рос в среднем на **-% в рублёвом выражении. В **** году прирост впервые не показал двузначного роста: объём рынка составил * *** млрд. руб., что на % выше показателя **** года.

На долю государства (объём рынка, обеспеченный государственными деньгами: льготное лекарственное обеспечение и госпитальные закупки) приходится около **% объёма рынка лекарств (с учётом парафармацевтики доля чуть ниже — **, %).

В **** году доля государственных затрат в потреблении лекарственных препаратов заметно снизилась.

.....

Рисунок 2. Структура российского фармрынка

Коммерческий рынок

Коммерческий сегмент лекарственных препаратов является драйвером развития фармацевтического рынка, который на протяжении многих лет занимает существенную долю и показывает положительную динамику. За **** год через аптечную сеть было реализовано * *** млн. упаковок лекарств

2 ****.//*** **_***** ***/**/****/**_*****_*****_*****-16062016

3 ****.//***.***.*/****/*****/***** ***** 2016 **_.***

4 ****.//***.*/****/*****/*****_2017_*****_*****.***

на сумму *** млрд. рублей (в розничных ценах аптек). Это на *,*% выше, чем в **** году в стоимостном выражении и на *,*% в натуральном выражении.

Динамика объема коммерческого рынка ЛП России с декабря **** г. по декабрь **** г. – см. Рисунок 3.

.....

Рисунок 3. Коммерческий рынок ЛП России, декабрь ** г. – декабрь **** г**

Увеличение коммерческого рынка лекарств за **** год относительно **** года в рублевом эквиваленте составило +*,*%.

В **** году аптечный рынок в натуральном выражении составил * *** млн. упаковок, что на +*,*% выше, чем за **** год.

Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в **** году с **** годом, то следует отметить прирост цены на +*,*%.

Динамика потребления ЛП (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий – см. Рисунок 4.

.....

Рисунок 4. Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ЛП России в декабре ** г.**

Эти данные свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ЛП в декабре **** г. изменилась в пользу препаратов высокого ценового сегмента относительно декабря **** г.

Доля дорогостоящих препаратов в декабре **** г. составила **,*,*%, что на +*,*% выше веса группы в предыдущем году. Средневзвешенная стоимость лекарственных препаратов данной группы в декабре **** года заметно выросла (+*,*%) по сравнению с аналогичным периодом **** года и составила ***,* руб./упак.

Доля остальных сегментов снизилась относительно декабря **** г. Вес лекарств самого популярного ценового сегмента «от *** руб. до *** руб.» в декабре **** г. составил **,*,*%. Средняя стоимость составила ***,* руб./упак.

Удельный вес группы лекарственных препаратов до ** руб. при сравнении с декабрем **** г. снизился на -*,*%. При этом наблюдается снижение средневзвешенной цены на -*,*% к аналогичному месяцу **** года. Средневзвешенная цена в декабре **** составила **,*,* руб.

На -*,*% относительно декабря **** г. сократилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки **-*** руб. (за месяц доля сегмента также выросла на +*,*%). Средняя стоимость упаковки выросла относительно предыдущего месяца, составив **,*,* руб.

Соотношение объемов аптечных продаж отечественных и импортных препаратов в России – см. Рисунок 5.

.....

Рисунок 5. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ЛП на коммерческом аптечном рынке России в декабре ** г., %**

В ****-**** году одна из наблюдаемых тенденций на фармрынке – это переключение потребителя на отечественные препараты. Лекарства зарубежного производства преобладают в стоимостном объеме рынка – **, % и составляют **, % в натуральном объеме аптечного рынка РФ.

При рассмотрении абсолютных показателей можно отметить снижение продаж в упаковках в декабре **** года к аналогичному месяцу **** года среди отечественных препаратов на -, %, показатели импортных лекарственных средств показали снижение на -, %, при этом в рублях рост выше у препаратов импортного производства – +*, % против отрицательного прироста у отечественных ЛП (-*, %).

За год средневзвешенная стоимость упаковки лекарства зарубежного производства увеличилась на +*, % и составила в декабре **** г. **, * руб.

Средневзвешенная стоимость на российские препараты сократилась на -, % (средняя стоимость в декабре **** года была на уровне **, * руб./упак.).

Соотношение объемов аптечных продаж ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке в России см. Рисунок 6.

.....

Рисунок 6. Соотношение объемов продаж ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в декабре ** г., %**

Продажи безрецептурных лекарств в декабре **** г. снизились по отношению к аналогичному периоду **** г. на -, % (-*, * млрд. руб.) в рублях и снизились на -, % в упаковках (-*, * млн. упак.). Что же касается средней стоимости упаковки ОТС-препаратов, то она снизилась относительно декабря **** г. на -, % и составила **, * руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в декабре **** г. по отношению к декабрю **** г. составил +*, % (+*, * млрд. руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на +*, % (+*, * млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов более чем в * раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта: в декабре **** г. она составила **, * руб./упак, увеличившись к декабрю **** г. на +*, %.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в декабре ****-**** гг. см. Таблица 12.

Таблица 12. Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ЛП в России в декабре **-**** гг., %**

.....

Соотношение объемов аптечных продаж оригинальных и генериковых ЛП на коммерческом рынке в России см. Рисунок 7.

В настоящее время прослеживается положительная тенденция

.....

Рисунок 7. Соотношение объемов продаж оригинальных и генериковых ЛП на коммерческом аптечном рынке России за ** г. и **** г., %**

Почти половина продаж всех генериков в **** году распределена среди * АТС-групп:

Более заметное переключение с оригинальных на генериковые препараты отмечено в АТС

В разрезе АТС есть группы с преобладанием генериковых препаратов, так, например, наибольшую долю генерики по сравнению с оригинальными препаратами занимают на рынке

В декабре **** года в аптечных учреждениях России продавалось * *** торговых наименования БАД, которые представляют *** производителя.

Динамика объема аптечного рынка БАД России с декабря **** г. по декабрь **** г. см. Рисунок 8.

.....

Рисунок 8. Аптечный рынок БАД России декабрь ** г. – декабрь **** г.**

В результате по итогам **** г. коммерческий рынок БАД увеличился в рублях на +*,*% по сравнению с прошлым годом и составил **, * млрд. руб., в упаковках рынок за этот же период упал на +*,*% до ***, * млн. упак.

Производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в декабре **** г. см. Таблица 13.

Таблица 13. ТОП- фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в декабре **** г. – декабре **** г.**

.....

В декабре **** г. рейтинг производителей на аптечном рынке БАД сильно изменился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В тройку лидеров вошла новая компания

Основные изменения в рейтинге коснулись следующих производителей:

-

Высокие темпы продаж из компаний, расположившихся за чертой ТОП-**, стоит отметить

ТОП-** БАД по объему аптечных продаж в России см. Таблица 14.

Таблица 14. ТОП- торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в декабре **** г. – декабре **** г.**

.....

Перечень брендов БАД, вошедших по итогам декабря **** г. в ТОП-**, значительно изменился по сравнению с декабрем **** г., также как изменилось и расположение торговых наименований.

В декабре прошлого года лидерами рейтинга были

В рейтинге три «новичка».

В рейтинге * брендов от компании «Эвалар».

Заметим, что ** БАД, вошедших по итогам декабря **** г. в ТОП-** торговых наименований, показали рост продаж относительно аналогичного периода прошлого года.

Максимальное увеличение объемов аптечной реализации наблюдались у БАД следующих наименований – ...

Динамика потребления БАД (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий см. Рисунок 9.

.....

Рисунок 9. Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке БАД России в декабре ** г.**

Категория «от *** до *** руб.» является наиболее популярным ценовым сегментом биодобавок. Вес данной группы в декабре **** г. увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+*,*%). Средневзвешенная стоимость на биологические добавки этого ценового сегмента составила ***,* руб./уп.

Доля дорогостоящих БАД в декабре **** г. находится на уровне **,*%, что на -*,*% ниже удельного веса группы в декабре предыдущего года. Средняя стоимость упаковки в декабре **** года в сравнении с аналогичным периодом **** года незначительно выросла на +*,*% и составила ***,* руб./упак.

Снизилась на -*,*% относительно декабря **** г. доля сегмента БАД со средней стоимостью упаковки **-*** руб. За месяц доля возросла на +*,*%. Средняя стоимость упаковки составила **,* руб.

Доля БАД нижнего ценового сегмента в декабре **** г. относительно декабря **** снизилась на -*,*%, составив *,*%. Средняя стоимость упаковки при этом снизилась на -*,*%, составив в итоге **, * руб./упак.

Соотношение объемов аптечных продаж отечественных и импортных БАД в России см. Рисунок 10.

.....

Рисунок 10. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных БАД на коммерческом аптечном рынке России в декабре ** г., %**

Рынок льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО)

Одним из направлений развития системы льготного лекарственного обеспечения выступает механизм лекарственного страхования, который позволит распространить принципы работы не только на льготные категории граждан, но и на все население. Обсуждение введения лекарственного страхования началось уже давно. В некоторых регионах даже прошли пилотные проекты.

Одно из последних озвученных Минздравом предложений выглядит следующим образом:

При этом подвергнутся изменениям существующие программы льготного обеспечения: в ходе реформы, которая может быть запущена в **** году, часть препаратов будет изъята из системы госзакупок. Госзакупки могут остаться для лекарств из программы «Семь нозологий», а также препаратов для борьбы с ВИЧ, гепатитом, туберкулезом с множественной лекарственной устойчивостью.

Заметим, что срок введения лекарственного страхования постоянно откладывается, поэтому и **** год может быть не последней датой. Максимально возможным сроком можно считать **** год согласно задачам, поставленным в «Стратегии лекарственного обеспечения населения Российской Федерации до **** года».

По итогам **** года на закупку лекарств для льготных категорий граждан было потрачено *** млрд. руб. (Рисунок 11). Программа ЛЛО в большей мере «импортная», отечественная продукция занимает небольшое место в объеме льготных лекарств.

.....

Рисунок 11. Динамика программы ЛЛО

«Импортозамещение» дорогостоящих препаратов является основной задачей программы «Фарма-****». Поэтому неслучайно, что на рынке, и в частности, в программе льготного обеспечения лекарствами, наметилась тенденция к появлению всё большего числа отечественных препаратов, которые способны заменить импортные аналоги.

Рынок ЛПУ

По итогам **** года объём госпитальных закупок практически не изменился в рублях (по сравнению с **** годом) и составил ***,* млрд. руб. В натуральном выражении объём закупленных препаратов составил в **** году ***,* млн. упаковок, что на **, *% ниже, чем в **** году.

Государственное регулирование

В Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до **** года, и в федеральной целевой программе «Фарма-****», которая стартовала еще в **** году, был обозначен курс на импортозамещение. На внутреннем рынке к завершению программы должно быть не менее ** процентов отечественных лекарств, а в Перечне жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) их доля должна составить не менее ** процентов.

В указе президента от * мая **** года была обозначена новая цель — довести долю отечественных препаратов в Перечне ЖНВЛП до ** процентов уже к **** году. Логическим продолжением этого курса стали два постановления правительства об ограничении допуска к госзакупкам лекарств и ограниченного перечня медизделий иностранного производства при условии, что в них участвуют два и более производителя из стран ЕАЭС; эти постановления назвали «Третий лишний».

Все это должно было привести к сокращению объёмов, ввозимых в Россию лекарственных препаратов. Особенно на фоне масштабных проектов по локализации фармацевтических производств. Динамика импорта за последние * года, действительно, демонстрирует отрицательные тренды в натуральном выражении и в долларах.

Главным в вопросе лекарственной безопасности остается проблема малого производства субстанций на территории России. В большей мере даже производимые на территории страны лекарства делаются из импортной субстанции. Несмотря на слабо отрицательную динамику в долларовом выражении, в тоннаже объём завозимых субстанций показал беспрецедентный рост в **** году: практически на четверть относительно показателей прошлых лет.

Выводы:

-

Анализ конечных потребителей основной продукции

Потребителями ветеринарных биотехнологических препаратов являются животноводческие хозяйства (сельскохозяйственные организации, крестьянские и фермерские хозяйства и хозяйства населения). Поставки препаратов в хозяйства государственной формы собственности организованы в форме госзаказа. В другие животноводческие хозяйства препараты поставляют торговые посредники. Для выстраивания собственной стратегии

биофабрике важно понимать состояние и перспективы рынка конечных потребителей.

После распада СССР наблюдалась негативная динамика снижения среднедушевого потребления основных продуктов питания — мяса, молока, яиц, сокращались ключевые показатели отрасли. Данные статистики свидетельствуют, что по уровню потребления этих продуктов наша страна только сейчас выходит на уровень **** года. Сегодня благодаря продовольственному эмбарго перед отраслью встала новая задача: значительно увеличить производство и полностью обеспечить отечественный рынок всей необходимой продукцией.

За прошедшие несколько лет каждая из подотраслей животноводческого направления показывала различные результаты развития.

.....

Совсем другая ситуация складывается в динамике роста

Животноводство России в **** году характеризовалось сокращением поголовья крупного и мелкого рогатого скота, приростом поголовья свиней⁵.

Поголовье крупного рогатого скота в России по состоянию на * января **** года в хозяйствах всех категорий насчитывало ** ***,* тыс. голов. В том числе, поголовье коров составляло * ***,* тыс. голов. По отношению к * января **** года поголовье КРС сократилось на *,*% или на ***,* тыс. голов, к * января **** года (за * лет) - на *,*% или на * ***,* тыс. голов, к * января **** года (за ** лет) - на **, *% или на * ***,* тыс. голов. Поголовье овец и коз в хозяйствах всех категорий за год сократилось на *,*% или на **, * тыс. голов до ** ***,* тыс. голов по состоянию на * января **** года. Однако за * лет поголовье увеличилось на *,*% или на * ***,* тыс. голов, за ** лет также увеличилось на **, *% или на * ***,* тыс. голов.

Поголовье свиней в России в хозяйствах всех категорий по состоянию на * января **** года насчитывало ** ***,* тыс. голов. Рост поголовья за год составил *,*% или ***,* тыс. голов, за * лет - **, *% или * ***,* тыс. голов, за ** лет - на **, *% или * ***,* тыс. голов.

.....

Рисунок 12. Динамика поголовья скота

⁵ *****/**_*****_**/****/*****_*****_*_2016-****_****

млн тонн (-*% к **** году), овец и коз – *** тыс. тонн (+*,*% к **** году или +**,*% к **** году)¹¹.

Потенциальные возможности подотраслей животноводства в значительной степени определяются состоянием племенного животноводства. В настоящее время в государственном племенном регистре зарегистрировано *,* тыс. стад племенных сельскохозяйственных животных.

Выводы:

-

Государственная программа по сельскому хозяйству

Поскольку спрос на продукцию агrobiологической промышленности во многом определяется состоянием и динамикой развития животноводства и птицеводства, отраслевая стратегия подчинена «Государственной программе по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на **** - **** годы».

..*.*.* Постановлением правительства был утверждён национальный доклад о ходе и реализации этой программы в **** году¹².

На реализацию указанных основных мероприятий в **** году в соответствии с Законом о бюджете на **** год были предусмотрены бюджетные ассигнования в размере ** ***,* млн. руб. По сравнению с объемами бюджетных ассигнований, предусмотренных в **** году на реализацию мероприятий, направленных на развитие и поддержку подотраслей животноводства, объемы бюджетных ассигнований увеличены на ***,* млн. руб., или на **, *%.

По состоянию на * января **** г. по указанным основным мероприятиям кассовое исполнение федерального бюджета составило ** *** млн. руб. или **, *%;

В докладе констатируется рост поголовья свиней, стабилизация поголовья овец, коз и птицы, падение поголовья крупного рогатого скота - см. Рисунок 12.

Некоторый оптимизм в отношении КРС внушает рост количества объектов скотоводства. Всего в **** году было введено ** новых, модернизированных и реконструированных объекта мясного скотоводства (Рисунок 13).

.....

Рисунок 13. Динамика количества новых, модернизированных и реконструированных объектов и объема производства мяса

11 ***/**/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*_6-***_*****_*****_*****_*****_*****_*****_*****_25-8-/
12 ***/**/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*_27573/

.....

Рисунок 14. Динамика количества новых, модернизированных и реконструированных объектов и объема производства молока

Происходило также строительство и модернизация молочных ферм - Рисунок 14.

Необходимо отметить, что изменение поголовья происходило в разных регионах по-разному, что нужно учитывать при формировании сбытовой политики предприятия. Например, строительство и модернизация новых молочных ферм по федеральным округам см. Рисунок 15.

.....

Рисунок 15. Строительство и модернизация молочных ферм по округам

По данным Росстата, в **** году инвестиции в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) составили ***,* млрд. руб., что на **% больше уровня предыдущего года (***,* млрд. руб.) - Рисунок 16.

.....

Рисунок 16. Динамика инвестиций в основной капитал (сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях) и индекса производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий

На реализацию основных мероприятий в сфере ветеринарии в **** году в соответствии с Законом о бюджете на **** год были предусмотрены бюджетные ассигнования в размере ***,* млн. руб.

По сравнению с объемами бюджетных ассигнований, предусмотренных в **** году на реализацию мероприятий в сфере ветеринарии, объемы бюджетных ассигнований в **** году увеличены на ***,* млн. руб. или на *,*% (Таблица 15).

Таблица 15. Расходы федерального бюджета на реализацию мероприятий

.....

Обеспечение эпизоотического благополучия на территории Российской Федерации является залогом успешного развития отрасли животноводства и сельского хозяйства в целом. Ежегодно Минсельхоз России за счет средств федерального бюджета осуществляет

В рамках полномочий по осуществлению государственной

регистрации лекарственных средств для ветеринарного применения, кормовых добавок для животных и кормов, полученных из генно-инженерно-модифицированных организмов - в **** году на территории Российской Федерации Россельхознадзором зарегистрировано ** лекарственных препарата для ветеринарного применения.

В государственный реестр включено * фармацевтических субстанций, произведенных для реализации. Внесены изменения в документы, содержащиеся в регистрационном досье на *** лекарственных средств для ветеринарного применения. Подтверждена государственная регистрация *** лекарственных препаратов для ветеринарного применения.

При осуществлении лицензирования производства лекарственных средств для ветеринарного применения и фармацевтической деятельности в **** году выдано и переоформлено **** лицензий, в том числе:

- ** лицензий на осуществление производства лекарственных средств;
- **** лицензий на осуществление фармацевтической деятельности.

В **** году развитие агропромышленного комплекса Российской Федерации происходило в непростой социально-экономической ситуации, связанной с многочисленными внутренними и внешними рисками и угрозами для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства.

Вместе с тем продолжение действия запрета на ввоз продовольственной продукции из ряда стран Западной Европы и Северной Америки, рост курса мировых валют по отношению к национальной валюте в **** году послужили дополнительным импульсом для развития отрасли.

В области животноводства последние два года наблюдается замедление темпов роста производства.

Несмотря на принимаемые меры, сохраняется сложная эпизоотическая ситуация по бешенству, бруцеллезу крупного рогатого скота, АЧС, лейкозу крупного рогатого скота, нодулярному дерматиту крупного рогатого скота. Даже незначительное сокращение финансирования противоэпизоотических мероприятий может существенно осложнить эпизоотическую ситуацию на территории Российской Федерации.

В отрасли животноводства в целом в **** году прогнозируется прирост производства продукции животноводства (в сопоставимых ценах) на *% - *,*% (целевой показатель Государственной программы - **%,*%). Положительная динамика развития отрасли будет обеспечиваться в основном за счет роста показателей производства продукции птицеводства и свиноводства, на которые оказывают влияние контрсанкции, способствующие замещению импортных товаров продукцией отечественного производства.

При построении прогноза развития сельского хозяйства необходимо также учитывать ограниченные инвестиционные возможности отрасли, учитывая, что объем вложений, несмотря на высокий темп их роста, в **** году был меньше, чем в **** году почти на *%.

подпрограммы за счет средств федерального бюджета составляет *****,* тыс. рублей, в том числе:

- на **** год - *****,* тыс. рублей;
- на **** год - *****,* тыс. рублей;
- на **** год - *****,* тыс. рублей;
- на **** год - *****,* тыс. рублей;
- на **** год - ***** тыс. рублей

Рисунок 18. Финансирование программы

.....

ФЗП по химической и биологической безопасности

Федеральная целевая программа "Национальная система химической и биологической безопасности Российской Федерации (**** - **** годы)" (далее – Программа) утверждена постановлением Правительства РФ от ** апреля **** г. № **.

Целью Программы является укрепление и развитие системы химической и биологической безопасности для последовательного снижения до приемлемого уровня риска воздействия опасных факторов на население и окружающую среду.

Вклад ФЗП в социально-экономическое развитие РФ определён как

- освобождение территории общей площадью ** кв. км от потенциального воздействия опасных объектов;
- ликвидация (обезврежение) ** источников химической и биологической (ХиБ) опасности;
- осуществление строительства и реконструкции ** объектов научного, методического, технологического (промышленного), информационного и координационно-аналитического обеспечения решения проблем в области ХиБ безопасности и * объектов организаций, находящихся в ведении ФОИВ, для обеспечения контроля (надзора) и мониторинга в области ХиБ безопасности.

.....

Рисунок 19. Финансирование программы

Практические результаты реализации ФЗП

**** год:

Ликвидация (обезвреженных) * источников ХиБ опасности; осуществление строительства и реконструкции * объектов научного, методического, технологического (промышленного), информационного и координационно-аналитического обеспечения решения проблем в области ХиБ безопасности; разработано * современных метода, средств и технологий защиты населения и окружающей среды от негативного воздействия опасных

ХиБ факторов; разработано * средства и технологии диагностики, лечения и профилактики нарушения здоровья человека, животных и растений, связанных с негативным воздействием ХиБ факторов.

**** год:

Ликвидация (обезвреженных) (всего) * источников ХиБ опасности; осуществление строительства и реконструкции (всего) * объектов научного, методического, технологического (промышленного), информационного и координационно-аналитического обеспечения решения проблем в области ХиБ безопасности; разработано (всего) ** современных методов, средств и технологий защиты населения и окружающей среды от негативного воздействия опасных ХиБ факторов.

**** год:

Освобождение территории общей площадью ** кв. км от потенциального воздействия опасных объектов; ликвидация (обезвреженных) (всего) ** источников ХиБ опасности; осуществление строительства и реконструкции (всего) * объектов научного, методического, технологического (промышленного), информационного и координационно-аналитического обеспечения решения проблем в области ХиБ безопасности и * объекта организаций, находящихся в ведении ФОИВ, для обеспечения контроля (надзора) и мониторинга в области ХиБ безопасности; разработан (всего) ** современный метод, средства и технологии защиты населения и окружающей среды от негативного воздействия опасных ХиБ факторов; разработано (всего) * средства и технологии диагностики, лечения и профилактики нарушения здоровья человека, животных и растений, связанных с негативным воздействием ХиБ факторов.

**** год:

Освобождение территории общей площадью ** кв. км от потенциального воздействия опасных объектов; ликвидация (обезвреженных) (всего) ** источников ХиБ опасности; осуществление строительства и реконструкции (всего) * (***) объектов научного, методического, технологического (промышленного), информационного и координационно-аналитического обеспечения решения проблем в области ХиБ безопасности и * (*) объекта организаций, находящихся в ведении ФОИВ, для обеспечения контроля (надзора) и мониторинга в области ХиБ безопасности; разработано (всего) ** (***) современных методов, средств и технологий защиты населения и окружающей среды от негативного воздействия опасных ХиБ факторов; разработано (всего) * (***) средства и технологии диагностики, лечения и профилактики нарушения здоровья человека, животных и растений, связанных с негативным воздействием ХиБ факторов.

4.1. Основные конкуренты

Рынок ветеринарных биопрепаратов

На российском рынке преобладают импортные биотехнологические

препараты. Тем не менее, в последние годы российские компании стали активно инвестировать в разработку аналогов зарубежных лекарственных средств, в том числе при финансовой поддержке государства.

Что касается инновационных биофармацевтических препаратов, то российские компании менее охотно вкладывают средства в НИОКР по сравнению с иностранными. Высокие риски, длительные сроки окупаемости, отсутствие гарантированного сбыта и непрозрачные схемы государственных закупок, неразвитость исследовательской инфраструктуры – основные препятствия на пути появления отечественной инновационной продукции.

Крупнейшим отечественным производителем вакцин в России является

Рынок биотехнологий в России развивается бурными темпами. Практически все сегменты демонстрируют высокие темпы роста в течение последних нескольких лет, следуя в русле мировых тенденций. Государством был принят ряд программ, поддерживающих развитие биотехнологий в различных отраслях. Институты развития также уделяют этому сектору все больше внимания в своих инвестиционных стратегиях. Важная роль в развитии отрасли отводится

Несмотря на текущие кризисные явления в экономике, динамика поставок в нашу страну ветеринарных лекарственных препаратов на протяжении последних трех лет демонстрирует устойчивый поступательный рост¹⁴. В первой половине **** г. в Россию было поставлено препаратов на общую сумму **, * млрд. руб. При проведении расчётов в рублях динамика поставок к аналогичному периоду прошлого года составила **, *%. Этот результат обеспечивается не только ростом цен в условиях девальвации национальной валюты. Натуральные объёмы спроса на импортную продукцию также повышаются (динамика в упаковках в годовом исчислении составила *, *%).

Рисунок 20. Объём и динамика импорта ветеринарных препаратов в денежном (в ценах выпуска в свободное обращение) и натуральном выражении

.....

В **** г. объём поставок импортных ветеринарных препаратов в Россию достиг исторически рекордных показателей — **, * млрд. руб. (Рисунок 20). Сразу хотелось бы отметить, что указанные цифры включают в себя только лекарственные препараты. Всевозможные кормовые добавки и другие вспомогательные средства, имеющие отношение к ветеринарии, нами также анализируются, но предметом рассмотрения в рамках данного материала являются именно лекарственные средства.

14 ****//*** ***** **/*****/*****/*****_*****_*****_*****_*****_
1-2-**-2016-*/

Динамика поставок ветеринарных препаратов как в денежном, так и в натуральном выражении оказалась рекордной: **% в рублях и без малого % в натуральном выражении.

Определяющее влияние на темпы развития рынка ветеринарных лекарственных средств оказали минимум три фактора.

Список поставляемых в Россию ветеринарных препаратов исчисляется сотнями наименований. С начала текущего года их было поставлено почти ***, а с учётом различных форм выпуска — *** наименований.

Наибольший объём ввозимых в Россию ветеринарных препаратов по итогам *-* кв. **** г. приходится на

.....

Рисунок 21. ТОП-* основных групп ветеринарных препаратов по объёмам импорта в Россию за *-* кв. ** г., %, руб.**

Наиболее существенный объём импортных ветеринарных лекарственных препаратов в *-* кв. **** г. был ввезён в Россию из

В рейтинге крупнейших компаний-производителей, поставляющих ветеринарные препараты в Россию, по итогам *-* кв. **** г. лидирует

Таблица 16. ТОП- корпораций по объёмам импорта ветеринарных препаратов в Россию по итогам *-* кв. **** г.**

.....

По объёмам поставок закономерно лидируют препараты

Наибольшую динамику к прошлому году показывает

Таблица 17. ТОП- торговых марок¹⁵**

.....

Отдельно хотелось бы обратить внимание на тот факт, что все абсолютные денежные величины, которые мы приводим в данном материале, представлены в ценах с учётом стоимости таможенной очистки, то есть это именно конечные цены, по которым товар попадает на российский рынок после уплаты НДС, таможенных пошлин и сборов.

При анализе обязательных платежей, которые осуществляются компаниями-импортёрами, хочется обратить внимание на тот факт, что за последние три года произошло заметное уменьшение размера отчисляемых в федеральный бюджет таможенных пошлин — с *,** млрд. руб. в *-* кв. ****

15 *****: *** *****®, *** «***** ***, ** * *****»

до *,** млрд. руб. в *_* кв. **** г. (Рисунок 22). И это при том, что за последние три года объём ввозимых в нашу страну ветеринарных препаратов в рублёвом эквиваленте вырос более чем на **%. Причины такой динамики заключаются в планомерном снижении размера таможенных пошлин в отношении отдельных видов импортируемой продукции, к числу которых относятся и ветеринарные и медицинские препараты.

.....

Рисунок 22. Структура стоимости таможенной очистки поставляемых в Россию ветеринарных препаратов

Рейтинг компаний-импортёров по итогам *_* кв. **** г. в целом повторяет ситуацию с ТОП компаний-производителей. В подавляющем большинстве случаев ввоз препаратов в Россию производители осуществляют самостоятельно и отгружают товар дистрибьюторам со своих складов в России. Впрочем, есть и другие примеры:

Лидирует в рейтинге

Пока в списке крупнейших импортёров отрицательную динамику показывают лишь две компании:

Таблица 18. ТОП- импортёров по объёмам ввоза ветеринарных препаратов в Россию по итогам *_* кв. **** г.¹⁶**

.....

Вплоть до **** года порядка **% внутренней потребности в вакцинах удовлетворялось за счет отечественного производства. Однако в результате активной либерализации внешнеэкономических отношений, усиливались интеграционные процессы в сельском хозяйстве, появились крупные агрохолдинги, которые завозили поголовье из-за рубежа и брали на себя обязательства по вакцинации, используя преимущественное импортную продукцию.

Совокупность данных факторов открыла дорогу импортным производителям вакцин – в период с **** по **** годы импорт ветеринарных вакцин в России увеличился более чем в ** раз. Только в **** году объём импорта увеличился на **% и составил *** млн. долларов. Рыночная доля вакцин российского производства уменьшилась с **% в **** году до **% в **** году.

Как отмечено в п. *.* в последние годы наметился перелом, обеспеченный, мерами государственного регулирования и инициативой российских производителей.

Фармацевтический рынок

В целом конкурентная обстановка на фармацевтическом рынке похожа на ситуацию рынка ветеринарных препаратов. Доля импорта велика, но в последние *_* года наметилась тенденция к росту отечественной доли

¹⁶ *****: *** *****®, *** «***** ***, ** * *****»

рынка.

Изменение ТОП-а производителей в декабре **** г. по сравнению с аналогичным периодом **** года см. Таблица 19.

Таблица 19. ТОП- производителей ЛП по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в декабре ****-**** г. г.**

.....

Состав компаний, входящих в ТОП-** лидеров коммерческого рынка ЛП в РФ, сильно изменился по отношению к декабрю **** г., первая тройка лидеров корпораций-производителей претерпела значительные изменения. Сменился лидер рейтинга

«Новичком» рейтинга стала компания

***.*. Анализ деятельности предприятия в сравнении с сопоставимыми компаниями**

Таблица 20. Показатели деятельности предприятия в сравнении с конкурентами

.....

В таблице красным цветом выделены показатели, значения которых выпадают за рамки норматива, а зелёным - наилучшие значения. Отметим, что все предприятия в анализируемые годы были прибыльны по EBITDA. Однако рентабельность собственного капитала на российских предприятиях – ветеранах рынка, оставляет желать лучшего. Исключение из этого списка составляет

4.2. Конкурентные преимущества

4.2.1. Рыночные преимущества

К основным рыночным преимуществам предприятия относятся:

-

4.2.2. Производственные преимущества

К основным производственным преимуществам предприятия относятся:

-

4.2.3. Экономические преимущества. Консультативный сервис

К основным экономическим преимуществам предприятия относятся:

-

Высокий профессиональный уровень сотрудников предприятия позволяет организовать консультативный сервис заказчиков по вопросам применения биопрепаратов и лекарственных средств. Сервис предоставляется бесплатно и является дополнительным конкурентным преимуществом предприятия.

***.*.*. Использование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок при внедрении в производство и применении**

В целях расширения ассортимента производимой продукции с учетом эпизоотической ситуации на предприятии велась целенаправленная работа по отработке технологии производства и контроля лекарственных средств.

На стыке интересов научных учреждений, коммерческих организаций и производства внедряются следующие проекты:

.....

***. Риски при поставках**

***.*. Основные риски**

К основным рискам предприятия относятся:

- Риски технико-технологического развития предприятия
- Коммерческие риски
- Риски в области управления персоналом
- Финансовые риски
- Экономические риски
- Риски материально-технического обеспечения

***.*. Управление рисками**

Руководство предприятия видит возможные риски реализации стратегии, предусматривает определённые механизмы управления этими рисками и меры по нивелированию последствий их возникновения.

***.*.*. Риски технико-технологического развития предприятия**

Основными технологическими рисками являются:

-

Все мероприятия, необходимые для предотвращения или минимизации этих рисков запланированы в плане мероприятий стратегии развития (см. п. *).

***.*.*. Коммерческие риски**

Основной коммерческий риск - риск снижения конкурентоспособности.

В целях увеличения ассортимента продукции и обеспечения конкурентоспособности выпускаемых препаратов на предприятии

***.*.*. Риски в области управления персоналом**

Для предотвращения риска потери качества вследствие недостаточной квалификации персонала на предприятии

***.*.*. Финансовые риски**

Финансовые риски заключаются в наступлении ситуации, когда предприятие не справляется с оплатой своих финансовых обязательств (ситуация низкой ликвидности).

Учитывая

-

***.*.*. Экономические риски**

Нужно признать, что экономические риски проекта существуют и связаны они, в первую очередь, с ситуацией в области развития животноводства в стране, возможностями государства по финансированию ФЦП.

Разрабатывая стратегию, авторы исходили из позитивного прогноза состояния экономики РФ. Однако, позитивные ожидания не исключают необходимости постоянно контролировать текущую ситуацию и своевременно предпринимать меры по

-

***.*.*. Риски материально-технического обеспечения**

С * января **** года после вступления в силу Федерального закона от * июля **** года № ***-Ф* «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и нужд отдельных видов юридических лиц» (далее - Федеральный закон) все государственные унитарные предприятия, вынуждены изменить процедуры осуществления закупок с процедур, предусмотренных Ф*-***, на процедуры, предусмотренные Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от * апреля **** года № **-ФЗ (далее - ФЗ-**).

Вместе с тем,

***. Правовое-административное взаимодействие с партнерами**

***.*. Правовое-административное взаимодействие с отечественными партнерами**

Правовое-административное взаимодействие с отечественными партнерами регулируется

Отраслевое регулирование базируется на следующих документах

-

***.*. Правовое-административное взаимодействие с иностранными партнерами**

В Российской Федерации административно-правовому положению иностранных юридических лиц посвящены статьи многих законов и подзаконных актов. Среди них, в числе наиболее значимых, можно назвать:

Иностранные юридические и физические лица имеют право осуществлять хозяйственную деятельность на территории нашей страны как путем создания предприятий и открытия своих филиалов, так и путем совершения иных действий, не запрещенных действующим законодательством.

Все предприятия с иностранными инвестициями с момента регистрации становятся российскими юридическими лицами и осуществляют свою деятельность в соответствии с законодательством России.

Как уже указывалось выше, ч. * п. * ст. * Гражданского кодекса РФ предоставляет иностранным предприятиям в гражданско-правовой сфере национальный режим. Вместе с тем сфера действия национального режима, предоставляемого иностранным юридическим лицам в России, может выходить за рамки отношений, подпадающих под действие гражданского законодательства, если это основывается на федеральном законе или международном договоре РФ.

Отраслевое регулирование экспорта дополнительно базируется на следующих документах

-

***. Основные принципы формирования цены**

***.*. Основные принципы формирования цены для отечественного рынка**

Ценообразование на предприятии базируется на объективных законах экономики, результатом деятельности которых является рыночная цена продукции. Цена складывается из нормативных затрат (себестоимости), нормы прибыли, отражающей эффективность хозяйствования.

На предприятии цены определяются:

.....

На часть продукции, работ, услуг цены устанавливаются регулирующими организациями:

.....

Цены устанавливаются по определенным условиям, по представлению расчета цены на выпускаемую продукцию (себестоимость, прибыль), но также с учетом рыночного ценообразования.

В целом же на предприятии используется процедура определения отпускных цен на продукцию

7.2. Основные принципы формирования экспортной цены

В соответствии с действующим порядком отечественные экспортеры освобождаются от уплаты в бюджет налога на добавленную стоимость и акциза (по подакцизным товарам) в рамках экспортируемой продукции.

Вопрос получения льгот, по сути, сводится к вопросу подтверждения факта экспорта.

Для получения льгот экспортеры должны представить в налоговые органы следующие документы:

-

До подачи названных документов российский экспортер обязан необходимую налоговую сумму перечислить в налоговые органы. При поступлении указанных документов в налоговые органы ранее уплаченная налоговая сумма возвращается экспортеру или зачисляется в счет будущих расчетов.

Из сказанного следует важный вывод: в отличие от цен на товары, предназначенные для внутренней реализации, в ценах экспортируемых товаров внутренние косвенные налоги не учитываются.

Нижний предел цены при экспорте

*. Стратегия развития продаж на территории РФ

.. Оценка потенциала

Как было указано в п. *, в следующие * лет ожидается опережающие темпы роста российского рынка биофармацевтики, и уже в **** году объем продаж составит *,* млрд. долларов, что эквивалентно *% от мирового рынка.

К наиболее развитым сегментам российской биофармацевтики относятся:

.....

На сегодняшний день емкость рынка ветеринарных препаратов (ВП) в РФ составляет примерно \$*** млн.

Российский рынок биологических препаратов для сельского хозяйства начал демонстрировать устойчивый рост¹⁷. По оценкам аналитиков компании "Аберкейд", в **** году его объем достигнет *,* миллиарда. Основную долю рынка составляют два сегмента - биологические компоненты (кормовые пробиотики и антибиотики, кормовые ферменты и другие) с показателем *** миллионов долларов и ветеринарные биопрепараты - *** миллионов.

Активная поддержка инновационных разработок в этой сфере может привести к дополнительному росту производства биологических компонентов кормов на ***-*** миллионов долларов в год.

Объем фармацевтического рынка России в **** году достиг *,* млрд. рублей,

¹⁷ ****://*** **_***** ***/**/****/**_*****_*****_*****-16062016

***.*.*. Анализ продаж**

Из общей отгрузки предприятия на российский рынок приходится **, *%. В том числе **, * % - продукция, отгружаемая по государственному заказу.

Предприятие тесно сотрудничает как с крупными, так и с мелкими фирмами, которые не просто продают продукцию предприятия более чем в ** регионах России, а продвигают ее на рынке, используя всю свою разветвленную сеть и наработанные связи.

Отгрузка ветеринарных препаратов по потребителям

- крупные фирмы - **, *%
- экспорт - **, *%
- госзаказ - **, *%
- средний и малый бизнес - **, * %

Результат продаж по клиентам – см. Приложение 4.

***.*.*. Анализ ассортимента**

Результат продаж **** года по ассортименту – см. Таблица 21.

Таблица 21. Выполнение производственного плана в ** г. по товарным группам**

.....

***.*.*. Анализ эпидситуации и трендов**

С **** года Россельхознадзором организовано проведение государственного эпизоотологического мониторинга территории Российской Федерации.

За **** год в рамках государственного эпизоотологического мониторинга территории Российской Федерации было выявлено **** случаев инфекционных болезней животных.

Наиболее часто возбудители инфекционных заболеваний выявлялись на территории

В течение **** года в ** субъектах Российской Федерации было выявлено *** очагов вируса

Высока вероятность дальнейшего расширения зоны распространения АЧС в дикой природе, что, в свою очередь, создаст предпосылки для следующего пика эпизоотии АЧС среди домашних свиней. При этом возникновение очагов инфекции возможно на административных территориях, ранее благополучных по АЧС (что и произошло в первом квартале **** года).

Возможные направления неблагоприятного развития ситуации - расширение ареала заболевания домашних свиней и диких кабанов в

субъектах

Ожидаются вспышки узелкового (нодулярного дерматита), возможная профилактика болезни – вакцина против оспы овец (родственные штаммы). В тендере РФ предприятие поставило **** году продукции на ** млн.руб., в **** году – на ** млн. руб., план **** года – ** млн. руб.

В России в **** году зафиксированы вспышки следующих особо опасных болезней животных:

-

В презентации «Эпизоотическая ситуация по основным заразным болезням животных в Российской Федерации» Министерства сельского хозяйства РФ¹⁸ приведены данные об изменении эпизоотической ситуации на территории РФ за **** год (Рисунок 23) и удельный вес значимых и особо опасных болезней животных в РФ за **** год (Рисунок 24).

.....

Рисунок 23

.....

Рисунок 24

***.*.*. Новые направления продвижения ветеринарных препаратов на основе эпидситуации**

На сегодняшний день производственные мощности отечественных предприятий позволяют на **% удовлетворить потребности страны в средствах специфической профилактики болезней животных. Большинство этих предприятий имеет аттестацию GMP, подтвержденную экспертами Евросоюза, что само говорит о качестве их продукции и современных условиях организации производства.

Анализ текущей ситуации по фармпроизводству свидетельствует о том, что

В России не производятся следующие аналоги зарубежных вакцин:

.....

С учётом эпидситуации предприятие планирует следующие новые направления продвижения:

.....

***.*. Ассортиментная политика**

***.*.*. Ассортимент заболеваний**

Повсеместное увеличение количества инфекционных заболеваний

18****.//*** **/*****/*****/*****_*****_*****_****/*****_*****/*****_*****_*****_*****_*****_2017-****/

способствует динамичному развитию рынка **вакцин**. По прогнозу EvaluatePharma, ежегодные темпы роста мирового рынка вакцин составят % до **** года, а общий объем продаж достигнет ** млрд. долларов к **** году, таким образом, на вакцины будет приходиться **, % всего рынка биотехнологических препаратов.

Антибиотики относятся к лекарственным антибактериальным терапевтическим препаратам и широко используются в различных сферах клинической медицины. Однако прогнозные темпы роста этого рынка составляют всего *, % в год. Столь низкая динамика обусловлена развитием устойчивости возбудителей инфекций ко многим антибиотикам, получивших широкое использование. Российский рынок антибиотиков показывает гораздо более высокую динамику, чем мировой.

Еще одно перспективное направление, имеющее значительный потенциал в России – производство **бактериофагов**. Данный класс препаратов является альтернативой антибиотикам при антибактериальной терапии. Бактериофаги – это вирусы, которые избирательно поражают бактериальные клетки. Они также применяются в генной инженерии в качестве векторов, переносящих участки ДНК. В отличие от антибиотиков бактериофаги не вызывают дисбактериоза и не вносят свой вклад в формирование антибиотикорезистентности, что является их главным преимуществом.

По мнению экспертов рынка, в ближайшие годы животные будут подвержены болезням: сальмонеллезу, клостридиозу, эшерихиозу, лептоспирозу, трихофитию, оспа овец и коз, нодулярный (узелковый) дерматит, чума МРС.

***.*.*. Коммерческий ассортимент**

Основной коммерческий ассортимент связан с профилактикой болезней КРС, МРС, верблюдов.

На предприятии планируется регистрация и продажа

-

***.*.*. Стратегия расширения ассортимента**

В целях расширения ассортимента производимой продукции с учетом эпизоотической ситуации на предприятии велась целенаправленная работа по отработке технологии производства и контроля лекарственных средств.

На стыке интересов научных учреждений, коммерческих организаций и производства внедряются следующие проекты:

.....

Программа импортозамещения

.....с учетом сложившейся эпизоотической ситуации и переходом сельскохозяйственных производителей Российской Федерации к крупным животноводческим комплексам, планирует разработать и внедрит в производство поливалентные ассоциированные препараты, характеризующиеся высокой иммуногенностью, малой реактогенностью и, за счет используемых технологий концентрирования и адьювантов, минимальными прививочными дозами, сочетающимися с длительным и напряженным иммунитетом.

В настоящий момент мы регистрируем препараты, которые могут заменить на внутреннем рынке импортные аналоги:

.....

Согласно Перечню заразных и иных болезней животных, утвержденному приказом МСХ России № ** от ** марта **** года,

Современное высокотехнологичное оборудование и высокий уровень организации производства позволяет предприятию в настоящий момент осуществлять выпуск ЛС по ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на ****-**** годы», одной из целей которой является изготовление препаратов по программе импортозамещения, это:

Таблица 22. Препараты, выпускаемые по программе импортозамещения

.....

Еще ряд препаратов находятся в стадии разработки и запуска в производство - см. Таблица 23.

Таблица 23. Препараты импортозамещения на стадии разработки и запуска

.....

.....

***.*. Организация системы сбыта, работы с каналами сбыта**

***.*.*. Анализ текущей ситуации каналов сбыта**

В настоящий момент предприятие поставляет свою продукцию в РФ
.....

***.*.*. Классификация участников каналов распределения**

Использование каналов распределения производителем основывается на следующих предпосылках:

- необходимости и возможности экономии финансовых средств при

Организации или лица, составляющие канал, осуществляют следующие основные функции в системе распределения товара:

-

Типы посредников

Классификацию посредников проводят по двум основным признакам: от чьего имени работает посредник и за чей счет посредник ведет свои операции.

Дилеры – это оптовые (реже розничные) посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Товар приобретается ими по договору поставки. Таким образом, дилер становится собственником продукции после полной оплаты поставки. Отношения между производителем и дилером прекращаются после выполнения всех условий по договору поставки. В логистической цепи дилеры занимают положение, наиболее близкое к конечным потребителям.

Дистрибьюторы – оптовые и розничные посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет. Как правило, производитель предоставляет дистрибьютору право торговать своей продукцией на определенной территории и в течение определенного срока. Таким образом, дистрибьютор не является собственником продукции. По договору им приобретается право продажи продукции. Дистрибьютор может действовать и от своего имени. В этом случае в рамках договора на предоставление права продажи заключается договор поставки. В логистической цепи дистрибьюторы обычно занимают положение между производителем и дилерами.

Комиссионеры – это оптовые и розничные посредники, ведущие операции от своего имени и за счет производителя. Комиссионер не является собственником продаваемой продукции. Производитель (комитент) остается собственником продукции до ее передачи и оплаты конечным потребителем. **Агенты** – посредники, выступающие в качестве представителя или помощника другого, основного по отношению к нему лица (принципала). **Брокеры** – посредники при заключении сделок, сводящие контрагентов. Брокеры не являются собственниками продукции, как дилеры или дистрибьюторы, и не распоряжаются продукцией, как дистрибьюторы, комиссионеры или агенты.

***.*.*. Схемы дистрибуции продукции**

Возможные схемы дистрибуции товаров производственного назначения – см. Таблица 24. Предприятие использует в своей работе на рынке РФ схемы * и *.

Таблица 24. Схемы дистрибуции

.....

***.*.*. Алгоритм работы с новыми клиентами**

Как было указано в п. *.*.*, в настоящий момент предприятие поставляет свою продукцию в РФ через дистрибьюторов и напрямую потребителям ветеринарных и медицинских препаратов.

В этом пункте описан алгоритм работы с новыми конечными потребителями:

1.

***.*.*. Выстраивание работы с дистрибуторами при выходе с новыми препаратами на рынок**

Поскольку предприятие работает в РФ одновременно с дистрибуторами и конечными потребителями, дистрибуторами нужно управлять, чтобы не возникло конфликта интересов между этими двумя каналами сбыта.

Управлением продаж по территориям занимаются региональные менеджеры (РМ). РМ отвечают за выполнение планов по продажам и маржинальной прибыли на территории и сами определяют рамки работы дистрибуторов. Обязательными правилами работы с дистрибуторами являются:

1.

При выходе с новыми препаратами на рынок действует следующая процедура

•

***.*. Расчет целевых показателей стратегии продаж**

Учитывая большой потенциал экспорта, предприятие планирует увеличивать долю экспортных продаж. Поэтому доля выручки от продаж в РФ будет сокращаться на периоде планирования с **, *% в **** году до **, *% в **** году – см. Таблица 25.

Таблица 25. Целевые показатели продаж в РФ

.....

***. Стратегия развития продаж в третьи страны**

***.*. Оценка потенциала**

Прогнозируемые темпы роста мирового рынка биотехнологий составляют **-*% в год до **** года¹⁹. Таким образом, ожидается, что

¹⁹ ****.//*** ** */*****/*****/*21/20141020 ***** ***** ** **

объем рынка составит около *** млрд. долларов к **** году. Анализируя отраслевую сегментацию, можно отметить, что на биофармацевтику ("красные" биотехнологии), приходится около **% объема мирового рынка, на промышленные биотехнологии ("белые", в т.ч. биоэнергетика) – около **%, агробиотехнологии ("зеленые") и на природоохранные ("серые") биотехнологии – оставшиеся % объема мирового рынка. Некоторые специалисты выделяют также "голубые" биотехнологии – относящиеся к изучению водной среды.

В географическом разрезе, отрасль биотехнологий наиболее развита в

Несмотря на высокую конкуренцию, отечественные производители ветеринарных вакцин ежегодно наращивают свой экспорт. География экспорта включает ** стран, **% объема приходится на Белоруссию и Казахстан.

***.*.*. Анализ географии продаж**

Предприятие поставляет на рынки ближнего и дальнего зарубежья **, % своей продукции – см. Приложение 5.

Поставки идут в

Налажено сотрудничество с

В **** году предприятие отгрузило свою продукцию в

С учетом последних переговоров, в **** гг. география поставок увеличится на *-* страны.

Это динамично развивающийся рынок, который позволяет увеличить объем отгрузки продукции предприятия и продавать ее за валюту.

Таблица 26. Динамика отгрузки ветеринарных препаратов в страны СНГ и зарубежья, тыс. руб.

Год	****	****	****	****	****	****	****	****
Отгрузка	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **

***.*.*. Анализ ассортимента**

Результаты экспортных продаж в разрезе товарных групп – см, Таблица 27.

Таблица 27. Отгрузка на экспорт в **-** гг. по товарным группам**

.....

Регистрируемые препараты увеличат экспортный потенциал.

1.1.3. Анализ эпидситуации и трендов

В период с * января по ** декабря **** года страны сообщили во Всемирную организацию охраны здоровья животных (МЭБ) о **** очаге особо опасных болезней животных²⁰.

В мире африканская чума свиней отмечена в

Очаги высокопатогенного гриппа птиц в прошедшем году были зарегистрированы в ** странах мира:

За прошедший период **** год официально подтверждено ** очагов
.....

О вспышках оспы овец и коз сообщили ветеринарные службы

Чума мелких жвачных животных официально подтверждена в

Вспышки блютанга (КЛЮ) выявлены в следующих странах:

Африканская чума лошадей выявлена в Свазиленде(*).

Очаги губкообразной энцефалопатии КРС выявлены на территории
.....

Фиксировались вспышки болезни Ньюкасла в

Кроме вышперечисленных заболеваний, за прошедший период страны сообщали в МЭБ о случаях заболевания животных следующими болезнями:

1.1.4. Новые направления продвижения ветеринарных препаратов на основе эпидситуации в странах

По оценке экспертов, наиболее перспективными направлениями развития ветеринарных препаратов в мире, являются следующие.

.....

***.*. Географическая и страновая экспортная стратегия**

Существует * возможных направления сотрудничества с зарубежными предприятиями:

- Организация продаж продукции предприятия за рубежом, в первую очередь в странах бывшего СССР
- Предоставление своих производственных мощностей разработчикам ветеринарных препаратов

Учитывая опыт ФКП и имеющиеся ресурсы, второе направление сотрудничества с зарубежными предприятиями может оказаться очень эффективным.

Приоритеты выхода в регионы устанавливаются на основе анализа потенциальной ёмкости и барьеров входа. С учётом этих обстоятельств рейтинги регионов в порядке убывания следующие:

²⁰ ****./*****.*/****/7364/

-

***.*. Ассортиментная политика**

***.*.*. Ассортимент заболеваний**

Как было указано в п. *.*.*, наиболее опасными заболеваниями животных в мире являются:

-

***.*.*. Коммерческий ассортимент**

Поскольку основные заболевания животных за пределами РФ те же, что и внутри РФ, предприятие не планирует создавать специальный ассортимент для экспортных поставок.

***.*.*. Стратегия расширения ассортимента**

Стратегия расширения ассортимента препаратов собственного производства на экспорт совпадает со стратегией в пределах РФ. Особую специфику составляет

***.*. Организация системы сбыта, работы с каналами сбыта**

***.*.*. Анализ текущей ситуации каналов сбыта**

Для организации поставок на экспорт в настоящее время в интересах предприятия в Казахстане действуют * представителей, в Грузии -*,

***.*.*. Классификация участников каналов распределения**

Основные участники канала распределения те же, что при поставках по РФ – см. п. *.*.*.

К типам участников добавляется Экспортёр –

***.*.*. Схемы дистрибуции продукции на рынках третьих стран**

Схемы дистрибуции те же, что и на территории РФ – см. *.*.*.

Нужно отметить, что общее правило выбора схемы дистрибуции при экспорте за рубеж, следующее.

***.*.*. Алгоритм работы с новыми клиентами при выходе на рынок**

Алгоритм работы с новыми клиентами за рубежом тот же, что и при работе на территории РФ.

Перед выходом на рынок страны необходимо

***.*.*. Выстраивание работы с дистрибуторами при выходе на рынки**

Работа с дистрибуторами при выходе на зарубежные рынки строится по тому же алгоритму, что и работа с дистрибуторами внутри РФ – см. *.*.*.

***.*. Расчет целевых показателей стратегии**

Учитывая большой потенциал экспорта, предприятие планирует увеличивать долю экспортных продаж на периоде планирования с **, *% в **** году до **, *% в **** году – см. Таблица 28.

Таблица 28. Целевые показатели экспортных продаж

.....

****. Сбыт продукции.**

***.*.*. Сбыт продукции на территории РФ**

***.*.*.*. Стимулирование сбыта продукции**

При продвижении на рынок товаров или услуг используют две основные стратегии: push-маркетинга и pull-маркетинга.

Стратегия push-маркетинга (проталкивание) —

Стратегия pull-маркетинга (привлечение)

Для небольших отечественных предприятий более целесообразным и эффективным является

Конкурентоспособность стратегии push-маркетинга оценивается с точки зрения следующих характеристик деятельности: ценовой политики, персональных продаж, стимулирования сбыта и рекламной компании.

Политика цен рассматривается как решающий инструмент маркетинга

Уровень цен считается надежным индикатором конкуренции. В фармацевтической отрасли ценовая конкуренция возникает не только между товаропроизводителями, а между дистрибуторами. Главной стратегической целью для предприятий должно стать установление контроля над ценой дистрибутора, так как они влияет на объём продаж и позиционирование препаратов.

Следующие стратегически важное направление —

Планируя мероприятия по стимулированию сбыта, необходимо определить цель стимулирования, выбрать необходимые средства, разработать соответствующую программу, апробировать ее, обеспечить контроль ее выполнения, оценить эффективность мероприятий по стимулированию.

****.*.*. Обоснование предлагаемых решений по достижению стратегических целей**

Обоснование решений по достижению наиболее общих целей предприятия – см. п. *.*.*.

Что касается решений по достижению стратегических целей сбыта на территории РФ, нужно принимать во внимание следующие обстоятельства:

-

Стратегическое решение в области организации сбыта – это

Однако, с учётом перечисленных выше обстоятельств, достижение стратегической цели будет организовано поэтапно. Прежде всего, нужно

По мере роста масштаба поставок и рынка РФ, предприятие планирует

При этом институт торговых представителей

****.*.*. Сбыт продукции в третьих странах**

****.*.*.*. Стимулирование сбыта продукции**

Стимулирование сбыта продукции предприятия за рубежом основано

****.*.*. Обоснование предлагаемых решений по достижению стратегических целей**

Для выработки стратегических инициатив на зарубежных рынках нужно учесть следующие особенности:

Сильные стороны предприятия:

.....

Слабые стороны предприятия:

.....

Возможности рынка:

-

Угрозы рынка:

.....

С учётом этих особенностей стратегические инициативы, выработанные для рынка РФ, должны быть дополнены для экспортных продаж следующими:

-

Приложение 1. Бизнес-процесс контроля системы показателей

.....

Приложение 2. Бизнес-процесс контроля плана мероприятий

.....

Приложение 3. Информация о земельных участках и объектах недвижимости

.....

Приложение 4. Отгрузка по клиентам в *** году**

Приложение 5. Отгрузка на экспорт в **-** гг. по странам**