

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

А.А. Котвицкая, И.А. Сурикова

Национальный фармацевтический университет, Харьков

socpharm@ukr.net

На протяжении длительного периода времени посетители аптек считали, что импортные лекарственные препараты отличаются от отечественных более высоким качеством, большей эффективностью и безопасностью. В соответствии с материалом, опубликованном в авторитетном издании еженедельник «Аптека» (№4 от 28.01.2013 г.) издательства «Морион», в структуре аптечных продаж Украины именно импортные препараты удерживают большую часть рынка в стоимостном выражении. При этом с 2011 года по объему продаж лекарственных средств в денежном выражении лидером является отечественный завод «Фармак», который смог опередить таких лидеров мировой фармацевтической индустрии, как «Berlin-Chemie (Германия), Takeda (Япония), Sanofi (Франция).

Учитывая наличие на украинском фармацевтическом рынке достаточного количества зарубежных производителей, их влияние на формирование потребительских предпочтений, а также с целью определения потенциала украинских производителей, нами было проведено оценку конкурентоспособности потенциала производственных предприятий Украины, что и являлось целью нашего исследований

Как правило, для таких рода исследований используются методы диагностики состояния предприятия, определения сильных и слабых конкурентных позиций, выработки дальнейшей стратегии развития, обоснования инвестиционных вложений.

Объектами исследования стали публичное акционерное общество «Фармак», частное акционерное общество «Фармацевтическая фирма «Дарница» и корпорация «Артериум», в состав которой входит публичное

акционерное общество «Киевмедпрепарат» и акционерное общество открытого типа «Галичфарм». Данные о финансовой деятельности данных компаний взяты с сайта www.smida.gov.ua, где размещена годовая отчетность эмитентов Украины. Основными источниками данных стали балансы предприятия по состоянию на 31.12.2012 (форма 1) и отчеты о финансовый результатах за 2012 год (форма 2). Исходные значения финансовых показателей, необходимые для расчета конкурентоспособности предприятия представлены в таблице 1.

Оценка конкурентоспособности предприятий проводилась нами с использованием одного из самых распространенных матричных методов – метода баллов. Преимуществом данного метода является возможность оценки не только места на рынке конкретного фармацевтического предприятия, но и количественная характеристика экономических показателей по сравнению с конкурентами. Осуществление оценки бальным методом предполагает несколько этапов.

Первым этапом исследования стало формирование исходных оценочных показателей для отдельных составляющих предприятия: *маркетингового, производственного, финансового и кадрового потенциалов.*

При оценки потенциала предприятий используются следующие **маркетинговые показатели:**

– *соотношение товарных единиц* – отношение количества товарных единиц в ассортименте к среднему количеству товарных единиц на рыночном сегменте (1):

$$\text{Соотношение товарных единиц} = \frac{TE}{TE_{cp}}, \quad (1)$$

где TE – количество товарных единиц,

TE_{cp} – среднее количество товарных единиц.

– *коэффициент оборачиваемости товарных запасов* – отношение выручки полученной от реализации к средней стоимости материальных запасов за данный период (2):

$$O_z = \frac{BP}{TZ}, \quad (2)$$

Информация о хозяйственной деятельности предприятий

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Предприятия		
			«Фармак»	«Артериум»	«Дарница»
1	Среднегодовая стоимость основных средств	млн. грн	875,171	205,269	417,269
2	Среднегодовая стоимость активов	млн. грн	1628,778	2043,587	1073,886
3	Товарные запасы	млн. грн	236,823	198,886	188,085
4	Денежные средства и их эквиваленты	млн. грн	52,093	15,887	217,476
5	Собственный капитал	млн. грн	1097,380	652,496	698,519
6	Текущие обязательства	млн. грн	590,439	1227,174	381,067
7	Выручка от реализации	млн. грн	1706,103	1209,964	1009,550
8	Темпы роста выручки от реализации	%	115,46	116,00	126,80
9	Валовая прибыль	млн. грн	963,401	457,549	517,704
10	Операционная прибыль	млн. грн	376,632	168,501	106,740
11	Чистая прибыль	млн. грн	272,722	41,231	96,791
12	Среднесписочная численность	чел.	1757	1690	855
13	Количество работников, постоянно пребывающих в штате	чел.	1649	1505	827
14	Количество товарных единиц	ед.	281	207	201
15	Темп роста заработной платы	%	119	121	109,4
16	Среднее количество товарных единиц на данном сегменте рынка	ед	236		

где O_3 – оборачиваемость запасов,

ВР – выручка от реализации,

ТЗ – средняя стоимость материальных запасов.

– *рентабельность продаж* – коэффициент равный отношению прибыли от реализации продукции к сумме полученной выручки (3):

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ВР}} \times 100\%, \quad (3)$$

где $P_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж,

ВП – валовая прибыль,

Производственный потенциал характеризует способность предприятия обеспечить выпуск продукции в объеме, отвечающему потенциалу спроса и описывается с помощью следующих показателей:

– *фондоотдача* – коэффициент равный отношению стоимости реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных средств (4);

$$\Phi O = \frac{BP}{O_{снС}} \quad (4)$$

где ΦO – фондоотдача,

$O_{снС}$ – среднегодовая стоимость основных средств.

– *темпы роста выручки* от реализации продукции, который рассчитывается в долях единиц;

– *рентабельность реализации* – отношение операционной прибыли к сумме выручки от реализации, который выражается в процентах (5):

$$P_p = \frac{OP}{BP} \times 100\%, \quad (5)$$

где P_p – рентабельность реализации,

OP – операционная прибыль.

Финансовый потенциал – способность финансовой службы обеспечить основные звенья цепи «сбыт – производство – закупка» финансовыми ресурсами по принципу наиболее эффективного их распределения с целью увеличения стоимости предприятия. Для характеристики финансового потенциала используются следующие показатели:

– *рентабельность собственного капитала* – отношение чистой прибыли к сумме собственного капитала, выраженная в процентах (6):

$$P_{ск} = \frac{ЧП}{СК}, \quad (6)$$

где, $P_{ск}$ – рентабельность собственного капитала,

$ЧП$ – чистая прибыль,

$СК$ – собственный капитал.

– *коэффициент автономии предприятия* – отношение суммы собственных средств к величине активов в целом (7):

$$K_{авт} = \frac{СК}{ОбС}, \quad (7)$$

где $K_{авт}$ – коэффициент автономии,

ОбС – среднегодовая стоимость активов.

– *коэффициент абсолютной ликвидности* – отношение денежных средств и краткосрочных финансовый вложений к краткосрочным обязательствам (8):

$$K_{абс.ликв} = \frac{ДС}{ТО}, \quad (8)$$

где $K_{абс.ликв}$ – коэффициент абсолютной ликвидности,

ДС – денежные средства и их эквиваленты,

ТО – текущие обязательства предприятия.

Кадровый потенциал описывается с помощью таких показателей:

– *производительность труда* – отношение объема продукции в стоимостном выражении к среднесписочной численности работников (9):

$$Пр = \frac{ВР}{ЧР_{спис}}, \quad (9)$$

где Пр – производительность труда,

$ЧР_{спис}$ – среднесписочная численность работников.

– *коэффициент стабильности кадров* – зависит от среднесписочного численности работников, к работникам, постоянно пребывающим в штате (10);

$$K_{ст.к.} = \frac{ЧР}{ЧР_{спис}}, \quad (10)$$

где $K_{ст.к.}$ – коэффициент стабильности кадров,

ЧР – количество работников, постоянно пребывающих в штате.

– *темпы прироста среднемесячной заработной платы* работников.

Результаты расчетов оценочных показателей конкурентоспособности фармацевтических производственных предприятий представлены в таблице 2.

Второй этап нашего исследования предполагает ранжирование оценочных показателей по степени весомости. Значимость показателей определяется экспертным путем с учетом представления о важности того или иного показателя именно для оценки конкурентоспособности субъекта хозяйствования. Стоимость влияния отдельных составляющих потенциала предприятия на уровень их конкурентоспособности предоставлено в таблице 3.

Таблица 2

**Результаты расчетов оценочных показателей конкурентоспособности
фармацевтических производственных предприятий**

№ п/п	Показатели	Значение показателей (K_{ij})			K_{maxi}	B_{maxi}	Баллы по оценочным показателям (B_{ij})		
		«Фармак»	«Артериум»	«Дарница»			«Фармак»	«Артериум»	«Дарница»
Маркетинговый потенциал									
1	Соотношение товарных единиц	1,191	0,877	0,852	1,191	10	10	7,36	4,98
2	Оборачиваемость запасов	7,204	6,084	5,368	7,204	10	10	8,45	7,45
3	Рентабельность продаж, %	56,47	37,82	51,28	56,47	10	10	6,7	9,08
Производственный потенциал									
4	Фондоотдача	1,949	5,895	2,419	5,895	10	3,31	10	4,10
5	Темп роста выручки	1,155	1,160	1,268	1,268	10	9,11	9,15	10
6	Рентабельность реализации, %	22,08	13,93	10,57	22,08	10	10	6,31	4,79
Финансовый потенциал									
7	Рентабельность собственного капитала, %	24,85	6,32	13,86	24,85	10	10	2,54	5,58
8	Коэффициент автономии	0,674	0,319	0,650	0,674	10	10	4,73	9,64
9	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,088	0,013	0,57	0,57	10	1,54	0,23	10
Кадровый потенциал									
10	Производительность труда	0,971	0,716	1,181	1,181	10	8,22	6,06	10
11	Коэффициент стабильности	0,939	0,891	0,967	0,967	10	9,71	9,21	10
12	Темп роста заработной платы	1,19	1,21	1,094	1,21	10	9,83	10	9,04

Таблица 3

**Степень влияния отдельных составляющих потенциала предприятия
на уровень их конкурентоспособности**

Факторы конкурентоспособности	Весомость фактора
1. Маркетинговый потенциал	0,2
2. Производственный потенциал	0,4
3. Финансовый потенциал	0,3
4. Кадровый потенциал	0,1

Среди представленных показателей выделено максимальное значение по каждому отдельному и присвоено по 10 баллов.

В дальнейшем полученные показатели были стандартизированы нами относительно соответствующего эталонного предприятия с использованием формулы (11):

$$K_{ij}' = K_{ij} / K_{\max i}, \quad (11)$$

где K_{ij} – значение оцениваемого показателя; $K_{\max i}$ – показатель предприятия-эталона, получившего 10 баллов.

На следующем этапе нами был проведен расчет баллов, полученных предприятиями по определенному оценочному показателю путем сравнения их фактических значений с наилучшими в данной совокупности по формуле (12):

$$B_{ij} = K_{ij}' \cdot B_{\max i}, \quad (12)$$

где $B_{\max i}$ – максимальный бал оценивания отдельного показателя.

Получение обобщающей бальной оценки конкурентоспособности является заключительным этапом исследования. Взвешенные баллы по каждому показателю с учетом весомости составляющих потенциала и интегральный показатель конкурентоспособности рассчитаны нами по формуле (13):

$$K_{\text{срj}} = \sum B_{ij} \cdot k_i. \quad (13)$$

Степень влияния отдельных составляющих потенциала предприятий на уровень их конкурентоспособности представлены в таблице 4.

По данным результатов расчета, как и следовало ожидать, наивысший интегральный показатель конкурентоспособности имеет ПАО «Фармак», который составляет 24,19.

Завод является явным лидером в построении своей маркетинговой политики, поскольку для всех оцениваемых показателей стал эталонным предприятием.

Кроме маркетингового потенциала у завода «Фармак» также достаточно высок производственный потенциал предприятия. Также наблюдается и темп роста выручки от реализации.

Однако необходимо отметить, что показателем, который нужно увеличивать является фондоотдача. Как показывают результаты

сравнительного анализа фондоотдачи за последние 3 года, этот показатель постепенно увеличивается (2010 г. – 1,85; 2011 г. – 1,912; 2012 г. – 1,949), что свидетельствует о выборе правильной политики управления предприятия по отношению к основным фондам предприятия, усовершенствование производственного оборудования и его рациональное использование.

Таблица 4

**Степень влияния отдельных составляющих потенциала предприятий
на уровень их конкурентоспособности**

№ п/п	Показатели	Весомость (k_i)	K_{maxi}	B_{maxi}	Баллы по оценочным показателям (B_{ij})			Взвешенные баллы $B_{ij} \times k_i$		
					«Фармак»	«Артериум»	«Дарница»	«Фармак»	«Артериум»	«Дарница»
Маркетинговый потенциал										
1	Соотношение товарных единиц	0,2	1,191	10	10	7,36	4,98	2	1,47	0,99
2	Оборачиваемость запасов	0,2	7,204	10	10	8,45	7,45	2	1,69	1,49
3	Рентабельность реализации, %	0,2	56,47	10	10	6,7	9,08	2	1,34	1,82
Итого маркетинговый потенциал								6	3,73	2,68
Производственный потенциал										
4	Фондоотдача	0,4	5,895	10	3,31	10	4,10	1,32	4	1,64
5	Темп роста выручки	0,4	1,268	10	9,11	9,15	10	3,64	3,66	4
6	Рентабельность реализации	0,4	22,08	10	10	6,31	4,79	4	2,52	1,92
Итого производственный потенциал								8,96	10,17	7,56
Финансовый потенциал										
7	Рентабельность собственного капитала	0,3	24,85	10	10	2,54	5,58	3	0,76	1,67
8	Коэффиц. автономии	0,3	0,674	10	10	4,73	9,64	3	1,42	2,89
9	Коэффициент абс. ликвидности	0,3	0,57	10	1,54	0,23	10	0,46	0,07	3
Итого финансовый потенциал								6,46	2,25	7,56
Кадровый потенциал										
10	Производительность труда	0,1	1,181	10	8,22	6,06	10	0,82	0,61	1
11	Коэффиц. стабильности	0,1	0,967	10	9,71	9,21	10	0,97	0,92	1
12	Темп роста зар. платы	0,1	1,21	10	9,83	10	9,04	0,98	1	0,9
Итого кадровый потенциал								2,77	2,53	2,9
Интегральный показатель конкурентоспособности								24,19	18,68	20,7

Финансовый потенциал завода «Фармак» демонстрирует его лидерство по двум из трех показателей. Отстающим показателем является коэффициент абсолютной ликвидности, значение которого составляет 0,088, является достаточно низким, учитывая норму $> 0,2$. Это указывает на невысокую платежеспособность предприятия, рост краткосрочных обязательств в общей структуре капитала и нерациональную структуру капитала. Проанализировав данный показатель за последние несколько лет, нами установлено его постепенное приближение к норме, так в 2011 г. его значение составляло 0,038, в 2012 г. – наблюдается увеличение до 0,88. С целью подтверждения платежеспособности предприятия, нами рассчитан коэффициент срочной ликвидности, который составляет 1,19 при норме от 0,7 до 1,0. Данный показатель указывает на нерациональную структуру капитала, но при этом демонстрирует, что в случае критической ситуации, предприятие сможет погасить свои текущие обязательства за счет дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых инвестиций.

Изучая кадровый потенциал ПАО «Фармак» установлено, что взвешенный бал его является высоким – 2,77 (при максимальном значении в 2,9), что свидетельствует об эффективной кадровой политике.

Таким образом, в результате проведенного исследования установлено, что наиболее конкурентоспособным производственным фармацевтическим предприятием в Украине является ПАО «Фармак», а его отставание по некоторым показателям может свидетельствовать о рисках, связанных с развитием завода, усовершенствованием материально-технической базы, стремлением к лидерству на отечественном рынке, выходом и расширением своих позиций за рубежом.

Література:

1. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления, 1999. - № 2. – С. 83-87

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник./ Н.С.Краснокутська // Київ: Центр навчальної літератури. – 2005. – С.44 – 49, С.58 – 74.
3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002.
4. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. М.: Перспектива, 1997
5. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління //Вісник Української Академії державного управління при Президентові України.– 1998.– №2. – С.262-271.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000.
7. Цыбульская Э.И., Потенциал предприятия: формирование и оценка: пособие для студентов/Э.И. Цыбульская // – Харьков: Издательство НУА – 2008 – С.15 – 18 .
8. Шибаета А., Helicopter View: аптечный рынок Украины по итогам 2012 г. /А. Шибаета, Ю.Гицман//Аптека. – 2013.№4(875). – С. 16 – 17.

EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN DRUG MANUFACTURERS.

A. A. Kotvitska, I. A. Surikova

The article seeks to assess the competitiveness of Ukrainian production potential of companies in the pharmaceutical industry. The analysis has been made by the matrix method points. The study has been identified the individual components of the potential of enterprises and determined their influence on competitiveness. The evaluation determined that the most competitive manufacturing company of pharmaceutical industry in Ukraine was the public joint stock company "Farmak."