

Королёв Р.В.,  
студент 1 курса по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика»,  
НОЧУ ВО «Московский экономический институт»,  
Россия, г. Москва,

Научный руководитель Муравлева Т.В.,  
д.э.н, профессор,  
НОЧУ ВО «Московский экономический институт»,  
Россия, г. Москва

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Аннотация.* Представленная статья посвящена вопросам экономической эффективности предприятия. Автор исследует понятие экономической эффективности, определяет наиболее значимые с позиции его оценки показатели. Практическая часть статьи основана на анализе экономической эффективности фармацевтического предприятия. Логическим завершением служат авторские выводы и рекомендации по повышению экономической эффективности предприятия.

*Ключевые слова:* ООО «ФармКонцепт», фармацевтическое предприятие, рентабельность, экономическая эффективность, прибыль, себестоимость

Korolev R.V., Muravleva T.V.

## **EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF A PHARMACEUTICAL COMPANY**

*Abstract.* The presented article is devoted to the issues of economic efficiency of the enterprise. The author explores the concept of economic efficiency,

determines the most significant indicators from the point of view of its evaluation. The practical part of the article is based on the analysis of the economic efficiency of a pharmaceutical enterprise. The logical conclusion is the author's conclusions and recommendations for improving the economic efficiency of the enterprise.

*Key words:* Pharmconcept LLC, pharmaceutical company, profitability, economic efficiency, profit, cost

Современная экономика практически всех развитых и многих развивающихся стран ориентирована на создание и совершенствование «высокотехнологичного» сектора. Сегодня экономика «высокотехнологичного сектора» рассматривается как один из самых важных трендов экономического роста. В России фармацевтическая промышленность – самая быстрорастущая отрасль. Производство лекарственных средств и медицинских изделий играет важную роль в поддержании жизни и здоровье людей [1].

Большая часть фармацевтических предприятий оказалась в сложном финансово-экономическом положении в связи с острой напряжённой мировой обстановкой и санкционной политикой западных стран, постоянно изменчивой конъюнктурой мирового рынка, а также серьёзной конкуренцией между производителями в условиях ограниченности ресурсов. Необходимость поиска эффективных методов управления финансовыми и производственными ресурсами становится приоритетной задачей. Именно поэтому оценка эффективности работы фармацевтического предприятия становится важным элементом его тактического и стратегического управления.

В первую очередь, необходимо разобраться в понятии «экономическая эффективность». Есть большое количество мнений по вопросу оценки экономической эффективности предприятия, ведь с точки зрения законодательства нет закрепленных понятий и, как следствие, отсутствует единая система показателей по оценке. Например, О.В. Костенко предлагает

распределять подходы к понятию «экономическая эффективность» по трем направлениям:

- эффективность как отношение результата к затратам;
- эффективность как степень достижения поставленных целей;
- эффективность как уровень использования потенциала [2].

Чаще всего используют первый подход, который гласит, что экономическая эффективность предприятия – это соотношение между полученным результатом и вложенными ресурсами, которые были задействованы при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия [3]. Иными словами, доходы за вычетом расходов. Считается, что наиболее точным методом оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия является управленческая и бухгалтерская финансовая отчетность, так как именно здесь используются объективные критерии и показатели.

В практическом применении экономического анализа для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности наряду с другими показателями наиболее значимым можно считать показатель рентабельности. Этот параметр рассчитывается, как отношение прибыли к объему продаж. Благодаря показателю рентабельности можно оценивать эффективность деятельности хозяйствующего субъекта отрасли, в которой он функционирует, а также демонстрировать соотношение экономического эффекта к затратам в общем виде [4]. Сам показатель рентабельности имеет обширное практическое применение. Исходя из данных по этому параметру руководство предпринимает определённые действия, которые либо меняют стратегию развития, либо, основываясь на значениях аналогичных показателей у конкурентов, оставляют всё на своих местах.

Инвестирование в фармацевтический бизнес несет в себе определённые плюсы и минусы. Из плюсов это серьёзная поддержка отрасли со стороны государства, что обеспечивает высокий уровень эффективности деятельности предприятия, позволяющей обеспечить прирост собственных источников

формирования имущества. Из минусов – огромные инвестиции в развитие производства, начиная от построения грамотного менеджмента и контроля качества по американским стандартам (GMP), и заканчивая внедрением современных инновационных технологий, эффективность которых будет напрямую зависеть от квалификации и компетентности сотрудников данного предприятия.

В практике экономического анализа к наиболее часто используемым статистическим показателям эффективности управления инновационной активностью предприятия фармацевтической отрасли относятся: суммарная прибыль, полученная в результате реализации проекта; рентабельность инвестиций (простая норма прибыли); период окупаемости (срок возврата) инвестиций [5]. Стоит добавить, что инвестиции в фармацевтической отрасли окупаются при всех удачных обстоятельствах в среднем через 5-7 лет после старта производственной площадки.

Оценка эффективности ООО «ФармКонцепт» на основе показателя рентабельности по данным финансовой отчетности.

За период с 2019 по 2022 г. г. ООО «ФармКонцепт» увеличил величину своих активов в изучаемом периоде почти на 321 млн. руб. или 52,27%. Основным фактором роста активов – увеличение внеоборотных средств на 107 млн. руб. или на 34,4%, что свидетельствует о приобретении основных средств, рост которых составил 106 млн. руб. или 34,63%, и нематериальных активов (долгосрочных финансовых вложений). Стоит отметить, что запасы производства также выросли на 76 млн. руб. или 14,3%, однако произошло резкое снижение дебиторской задолженности -83 млн. руб. или -32,38%. Отсюда можно сделать вывод о слаженной работе финансового сектора, который организовал четкую платёжную политику и обеспечил хорошую оборачиваемость финансов. Благодаря значительному снижению себестоимости продукции, а именно на 194 млн. руб. или -28,1%, удалось замедлить и почти остановить падение выручки с реализации до 8,9 млн. руб. или -1,03%. Как следствие, произошел рост чистой прибыли на 73 млн. руб.

или 70,16%. Этот факт свидетельствует о грамотном кризисном управлении, а также о способности переориентации на другие нужды рынка. Одним из негативных факторов является рост долгосрочных обязательств в размере 25 млн. руб. (47,56%). Можно сказать, что он представляет собой небольшой процент от выручки, однако это свидетельствует о зависимости предприятия от внешних источников финансирования (таблица 1).

Таблица 1 – Финансовая характеристика ООО «ФармКонцепт» [6].

Параметры	Годы, тыс. руб.				Изменение 2019 - 2022 г.г.	
	2019	2020	2021	2022	Тыс. руб.	%
Выручка с реализации	867 590	782 145	867 951	858 619	-8 971	<b>-1,03</b>
Себестоимость продукции	692 942	539 923	565 638	498 233	-194 709	<b>-28,10</b>
Прибыль до налогов	131 344	134 596	111 905	224 951	93 607	<b>71,27</b>
Налог на прибыль	27 159	27 392	19 984	44 721	17 562	<b>64,66</b>
Прибыль от продаж	143 040	163 520	253 760	295 450	152 410	<b>106,55</b>
Чистая прибыль	104 185	107 677	91 897	177 277	73 092	<b>70,16</b>
Внеоборотные активы	311 318	380 719	421 597	418 425	107 107	<b>34,40</b>
Основные средства	308 941	379 052	417 647	415 934	106 993	<b>34,63</b>
Оборотные активы	1 201 380	1 519 572	1 300 237	1 416 016	214 636	<b>17,87</b>
Запасы	533 460	544 213	438 906	609 737	76 277	<b>14,30</b>
Дебиторская задолженность	259 228	374 138	147 815	175 289	-83 939	<b>-32,38</b>
Долгосрочные обязательства	52 829	72 746	69 966	77 953	25 124	<b>47,56</b>
Краткосрочные обязательства	907 788	1 146 393	873 503	850 338	-57 450	<b>-6,33</b>
Кредиторская задолженность	872 050	1 139 015	862 973	847 600	-24 450	<b>-2,80</b>

Обратимся к основным показателям, отражающим экономическую эффективность предприятия. Эффективность производственных затрат, выражаемая рентабельностью производства, в сравнении с 2019 г. повысилась на 9,1%. Рентабельность продаж, показывающая эффективность сбыта

продукции, повысилась на 17,9%. Однако эффективность использования собственных средств находится в отрицательных значениях (-7,16%), это тревожный сигнал и стимул для увеличения доходности собственного капитала. Такой показатель объясняется расширением предприятия за счет возведения нового производственного комплекса, который простаивал длительное время. Нельзя не отметить, что эффективность использования активов, характеризуемая величиной экономической рентабельности, повысилась на 3,7% (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели экономической эффективности ООО «ФармКонцепт»

Параметры	Годы, %				Изменение 2019 - 2022 г.г.
	2019	2020	2021	2022	%
Рентабельность продаж	16,50	20,90	29,24	34,40	17,90
Рентабельность производства	38,7	32,45	23,90	47,80	9,10
Рентабельность собственного капитала	43,50	37,00	26,00	36,34	-7,16
Рентабельность активов	9,40	8,60	14,70	13,10	3,70

**Выводы исследования.** ООО «ФармКонцепт» при всех недостатках является эффективным предприятием, значение рентабельности которого позволит привлечь кредитные и инвестиционные ресурсы для дальнейшего развития и модернизации предприятия. Более того благодаря оптимизации производственных циклов и закупки дорогостоящего оборудования, компания значительно снизила себестоимость готовой продукции на 28,1%, тем самым повысив прибыль от продаж на 106,55%. По данным ФНС ООО «ФармКонцепт» на конец 2022 года находится 74 месте (среди 739 предприятий в отрасли) по выручке и 64 месте по активам.

Все вышеперечисленное свидетельствует о высоком практическом значении исследований вопросов экономической эффективности предприятия

и в конечном итоге оказывает значительное влияние на финансовый результат деятельности компании.

### Список использованных источников

1. Костромин П.А. Развитие фармацевтических предприятий: методология, инструменты, эффективность. Теория и практика общественного развития. 2014. № 6. С. 151–154.
2. Костенко О.В. Основные подходы к определению понятия эффективности. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 8 (97). С. 250 – 255.
3. Хмелевская К.Ю. Корпоративное управление как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия. Экономическая среда. 2017. № 1 (19). С. 149 –151.
4. Карнач Г.К. Содержание и эволюция категории «эффективность» в экономической науке и практике. Евразийский союз ученых. 2016. № 2–3 (23). С. 37 – 39.
5. Жуков Д.В. Основные показатели эффективности управления инновационной активностью предприятий фармацевтической отрасли. Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2011. № 3–4. С. 33 –34.
6. Audit-it.ru: ООО "ФармКонцепт": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ/ Авдеев В.Ю. Калининград: Авдеев В.Ю, 2008. URL: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/6949005941\\_ooo-farmkontsept](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/6949005941_ooo-farmkontsept) (дата обращения 28.04.2023)