



Знатоки законов

ЗНАТОКИ ЗАКОНОВ

«Предпринимательский кейс. Аукцион
предпринимательских решений»



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ
«НОБЕЛЬ-ФАРМ»

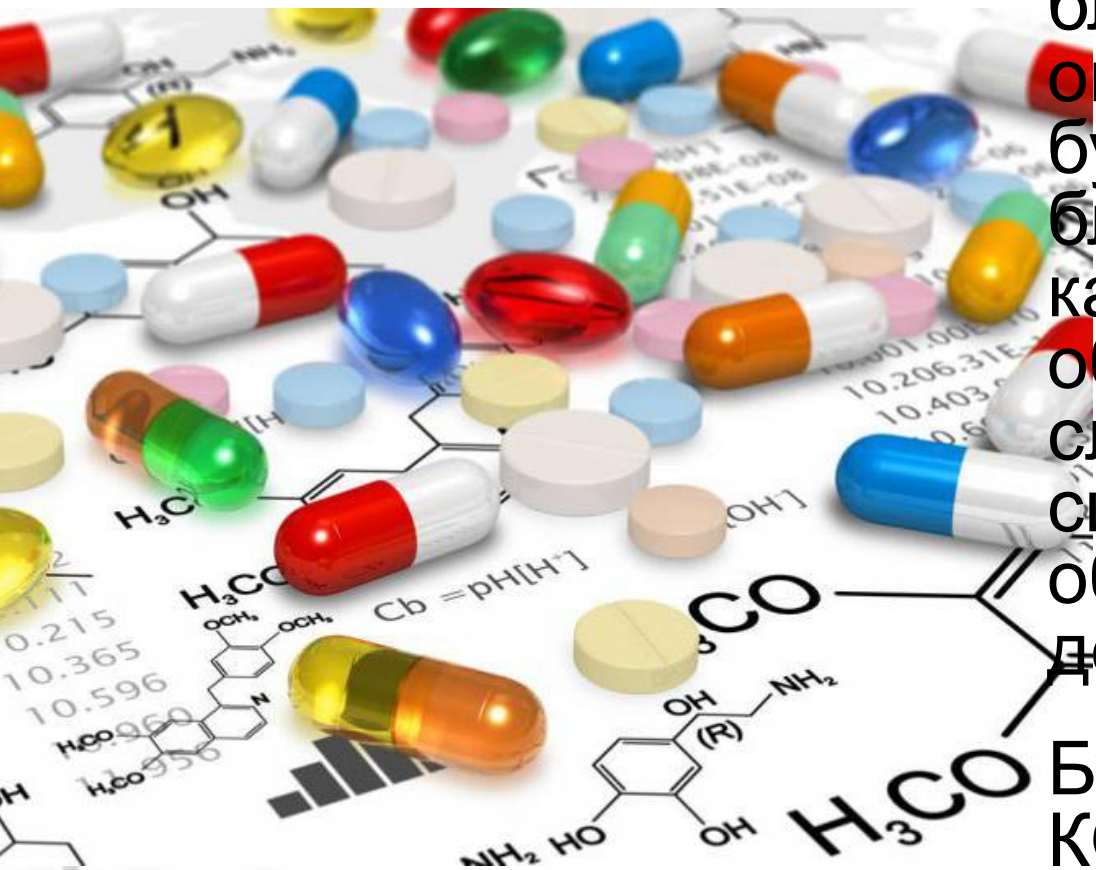
КОНЦЕПЦИЯ

Идея бизнеса состоит в получении выгоды из создания в Российской Федерации предприятия по производству лечебных препаратов, которое будет ориентировано по началу полностью на внутренний рынок, что обеспечит иммунитет к валютным колебаниям на международном рынке. Позже, после наращивания мощностей, имени, и значения - компания собирается выходить на мировой рынок, чтобы начать конкурировать с мировыми гигантами фармацевтического производства.

Предприятие нацелено на производство лечебных препаратов, которые будут отвечать всем международным стандартам качества.

Задана ориентировка на все слои населения, обеспечиваются привлекательная цена, высокая политика, а также большое

Задана цель снижения процента присутствия импортных лекарственных средств на территории Российской Федерации, что обеспечит независимость от них, и даст большому кол-ву людей получить возможность приобрести редкие и дорогие препараты по дешевой цене, по сравнению с импортными аналогами.



Поскольку компания «С благотворительным уклоном», то определенный процент прибыли будет помещаться в специальный благотворительный фонд, в который каждый гражданин РФ может обратиться за помощью, если у него сложилась тяжелая жизненная ситуация и он не может сам себе обеспечить нужное ему медицинское довольствие.

Будет проводиться специальная PR-КОМПАНИЯ по привлечению средств в благотворительный фонд компании для расширения спектра его помощи гражданам.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА

- Быстрый выход на запланированные мощности
- Завоевание федерального рынка
- Проведение адекватной ценовой политики
- Производство широкого спектра продукции
- Проведение самостоятельных научных исследований
- Создание своих собственных разработок и в последствии превращения их в бренды
- Обеспечение высокого дохода компании
- Проведение благотворительной деятельности
- Расширять компанию
- Выйти на международный рынок



ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ

Для достижения выше поставленных целей необходимо решить ряд задач:

- Разработать архитектурную концепт предприятия
- Разработать комплект строительной документации
- Провести своевременную стройку предприятия
- Обеспечить актуальность ассортименты продукции
- Проводить контроль качества продукции
- Разработать стратегию реализации продукции
- Проводить научные и маркетинговые исследование самостоятельно



ТЕКУЩИЕ ВАЖНЫЕ СОСТОЯНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

По данным DSM Group и некоторым иностранным исследовательским компаниям наблюдается следующие показатели:

- 80% импорта приходится на страны Европы – в первую очередь на Германию и Францию.

В среднем на каждый год рост объема производства лекарственных препаратов и медицинских изделий растет на 8% и 4% соответственно.

Российский фармацевтический рынок по объему занимает 14-е место в мире. Процент российский лекарственных препаратов в ЖНВЛП (Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты) составил 77%. Государственная доля в ГЛС (Готовое лекарственное средство) снизилось за 2017 года на 13%, что дало пространство для коммерческих ГЛС. На рынок выходят новые перспективные лекарственные препараты связанные с раковыми заболеваниями, ВИЧ и сахарным диабетом, что обеспечит сверхдоходы в ближайшие года.

КОНКУРЕНЦИЯ

КОНКЪЕНЦІА



По мнению участников рынка, в качестве основных барьеров входа на рынок услуг розничной торговли лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения наибольшее значение имеют:

- сложности, возникающие на стадии регистрации и лицензирования розничных продавцов лекарственных средств;
- высокие затраты входа на рынок и ведения бизнеса, высокая арендная плата за помещения, снижение рентабельности бизнеса;
- дефицит квалифицированных кадров;
- низкий уровень спроса в отдельных муниципальных образованиях, связанный с низкой платежеспособностью населения, низкой численностью и плотностью населения и, наоборот, высокая плотность и неравномерность расположения аптечных организаций в крупных городах;
- высокая социальная нагрузка, снижающая рентабельность бизнеса, в том числе связанная с государственным регулированием торговых надбавок от государственных органов.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

ПРОИЗВОДСТВА



Для Российского производства препаратов существует основной документ, регламентирующий производство лекарственных препаратов. Этот документ называется «Правила правильного производства». На данное время компании приводят производство фармакологических средств к удовлетворению требований данного документа.

Для размещения, в соответствии с требованиями строительных норм и правил, наиболее ядовитых и опасных производств, нужен участок на расстоянии более двух километров от жилых застроек.

ХАРАКТЕРИСТИКА УЧАСТКА:

- Площадь участка. Участок имеет общую площадь **10 га**.
- Электроэнергия. Требуемый объём электроэнергии **1000 кВт/час**. Планируется использование местных существующих сетей, способных обеспечить данный объём.
- Водоснабжение. Водоснабжение планируется тремя коллекторами диаметром свыше **300 мм**, и расположенными на расстоянии не более **1 км**.
- Водоотведение.
- Газоснабжение.
- Система отопления.



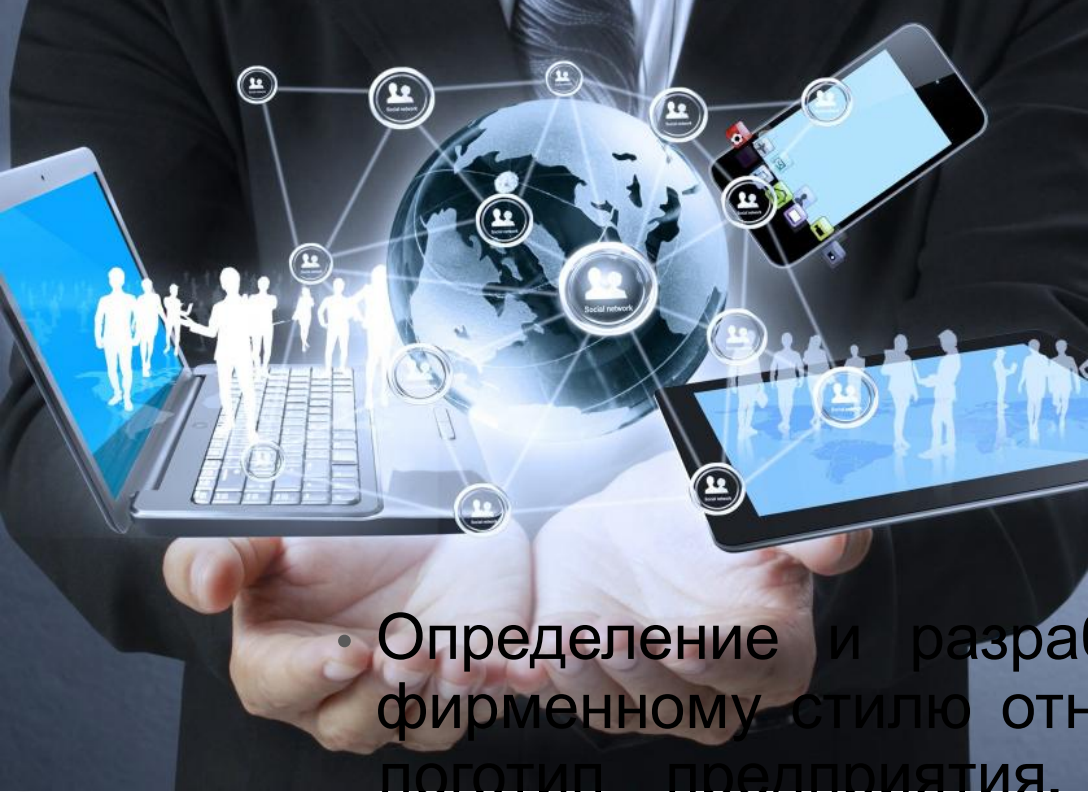
ОБОРУДОВАНИЕ

Примерный перечень основного оборудования:

- технологическая линия по производству прессованных таблеток;
 - по производству таблеток в оболочке;
- по производству капсул; по производству лекарств в ампулах;
- по производству кремовых лекарственных препаратов;
 - для осуществления синтеза органических веществ I;
 - для осуществления синтеза органических веществ II.

Вспомогательное оборудование:

- Установка для подготовки воды для ампул.
- Очистительный комплекс для производственного водопровода.
Оборудование для изготовления стеклянных ампул.
- Оборудование для производства полиэтиленовой тары.
- Автономная газовая котельная.
- Трансформаторная подстанция.
- Комплектация научно-исследовательской лаборатории.
- Комплектация лаборатории для контроля качества производимой продукции.
- Складское оборудование



РЕКЛАМА РЕКЛАМА

- Определение и разработка фирменного стиля предприятия. К фирменному стилю относятся такие атрибуты, как товарный знак, логотип предприятия, фирменный блок и создание имиджа предприятия.
- Разработка плана использования средств массовой информации.
- Определение предпочтительных средств массовой информации, времени, места, а также частоты размещения в СМИ рекламы.

На рекламу будет выделяться около 3% от объема продаж.



ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЦЕДЦЬНЦТНЦ
ЦЕБСОНАЦ

Международные нормы устанавливают численность штата предприятия такого уровня в количестве 3 тысяч человек. Около пятой части от всего штата должны иметь диплом о высшем образовании химико-фармацевтических специальностей. Кроме того, сотрудники Предприятия обязаны регулярно повышать свою квалификацию. Для обучения молодых специалистов, практикантов и прохождения курсов повышения квалификации следует предусмотреть отдельные помещения.

**ФИНАНСОВЫЙ
ПЛАН.
(ТЫС. \$ US)**

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАТРАТ

- Решение проблем муниципального образования – 500
 - Подготовка бизнес-плана – 20
 - Выделение земельного участка – 500
 - Подготовка ИРД – 250
 - Разработка архитектурной концепции – 250
- Разработка строительной документации – 2730
 - Получение всевозможных разрешений, лицензирование – 5000
 - Консалтинг – 1300
 - Оплата оборудования – 9000

• НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.

- Налог на прибыль – ставка **24%**.
- Налог на добавочную стоимость – ставка **10%**.
- Налог на имущество – ставка **2%**.
- Выплаты в пенсионный фонд – ставка **28%**.
- Выплаты в ФОМС – ставка **3%**.
- Выплаты в ФСС – ставка **4%**.
- Налог на пользование автодорогами – ставка **1%**.

РИСКИ

- Изменение политической и экономической ситуации в стране в отрицательную сторону. Высокая конкуренция на рынке аналогичной продукции.
- Невозможность обеспечения Предприятия сырьём необходимого качества по доступным ценам.
- Препятствия со стороны представителей органов власти.
- Отсутствие строительных компаний, способных выполнить строительство фармацевтической компании.
- Дорогостоящая и искусственно усложнённая система сертификации и лицензирования производства.
- Дорогостоящая доставка сырья.
- Вмешательство представителей государственной



Спасибо за внимание!