

Важным аспектом влияния цифровизации на фармацевтическую промышленность является расширение области применения предиктивной аналитики в качестве инструмента сбора, обработки и систематизации информации о наборе покупок отдельно взятых потребителей с целью формирования актуальной маркетинговой стратегии для той или иной фармацевтической организации на отдельно взятой территории.

Немаловажным является применение цифровых технологий для стимулирования спроса на лекарственные средства через специализированные приложения.

Одна из проблем, с которой сталкивались фармацевтические организации, — невозможность длительное время сохранять большие массивы информации ввиду дороговизны ее хранения. Это ограничивало аналитические возможности фармацевтических организаций и сужало горизонты стратегического планирования. Применение технологии Big Data позволило иметь доступ к массивным объемам данных с последующей обработкой математическими алгоритмами и получать ценную информацию для совершенствования хозяйственной деятельности.

В 2018 г. международная сеть компаний Deloitte, оказывающая услуги в области консалтинга и аудита, провела исследование тенденций фармацевтического рынка России. Одним из направлений было изучение того, какие инновационные технологии используют или планируют в 2018–2019 гг. внедрять фармацевтические организации. Самым популярным технологическим решением в фармацевтических организациях является внедрение передовых систем учета. Большое распространение имеют облачные технологии и полная автоматизация отдельного бизнес-процесса. Также определенную нишу на фармацевтическом рынке занимает предиктивный анализ. Технология блокчейн, smart-производство, а также видеоаналитика и машинное зрение являются наименее востребованными технологиями среди фармацевтических организаций — их внедрили или планируют внедрять не более 8 % организаций.

Наиболее востребованным цифровым инструментом для взаимодействия с конечными потребителями для фармацевтических организаций является информирование о продукции и деятельности организации посредством официальных сайтов организации и страниц в интернете (78 %), а также врачебных форумов и блогов (73 %).

Таким образом, очевидно, что дальнейшее развитие процессов цифровизации существенным образом изменит структуру всех аспектов деятельности фармацевтических организаций.

*И. В. Щитникова, канд. экон. наук
ermolovich@71mail.ru
БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время во многих странах СНГ основным методом оценки стоимости промышленных предприятий является затратный. Однако в рыночной экономике потенциальный инвестор не будет инвестировать в бизнес-проект, не убедившись, что в будущем периоде, после приобретения предприятия, оно будет приносить доход. Любой инвестор, вкладывающий финансовые ресурсы в организацию, в конечном счете покупает не набор активов, состоящих из зданий, сооружений, машин, оборудования, а поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства и получать чистую прибыль. В оценке предприятий существует также понятие «бизнес-линии», под которыми понимают

совокупность прав собственности, достаточно долгосрочных привилегий и конкурентных преимуществ, специального и универсального имущества, технологий, а также, что немаловажно, контрактов (по закупке покупных ресурсов, аренде имущества, найму работников и сбыту продукции), которые обеспечивают возможность получать денежные потоки и доходы. Бизнес-линии могут служить предметами оценки в качестве: 1) продуктовых линий либо инвестиционного проекта; 2) совокупности контрактов, обеспечивающих закупочные и сбытовые линии бизнеса. Предметом оценки может выступать даже отдельный льготный долгосрочный контракт, позволяющий регулярно получать определенные дополнительные доходы или регулярно иметь определенную экономию в затратах.

Одной из главных причин, по которой не используются модели доходного метода при оценке рыночной стоимости предприятия, является неоднозначное определение понятий «доход», «капитализация дохода», «чистый доход», «капитализация прибыли» и др. Методологически не решена проблема: какой обобщающий показатель дохода использовать при оценке рыночной стоимости предприятия и какой — при оценке эффективности его функционирования. С учетом всех сложностей и неопределенностей оценки эффективности представляются наиболее разработанными в плане теории и методологии подходы для отдельных проектов (инвестиционного проекта, модернизации производства и внедрения новой техники, систем учета, анализа исправления и пр.), чем оценка эффективности функционирования предприятия в целом.

Например, для оценки экономической эффективности на уровне государства применяется обобщающий показатель национального валового дохода, на уровне предприятия — показатель прибыли, денежного потока. Существует много частных показателей экономической эффективности деятельности: рентабельность, оборачиваемость, эффективность инвестиций, капиталоемкость, фондоотдача, производительность труда и др.

При оценке рыночной стоимости предприятия используются показатели: чистая прибыль, амортизация, чистый свободный денежный поток, денежный поток для собственного капитала, валовой денежный поток, добавленная стоимость, рентабельность капитала. Используются многие показатели без акцента на обобщающий характер и без учета особенностей методик расчета по данным работы конкретных предприятий, представляемых в статистических отчетах.

В связи с этим появилась необходимость в основном комплексном показателе, оценивающем эффективность деятельности предприятия и учитывающем взаимодействие со всеми другими заинтересованными сторонами процесса производства и реализации продукции, которые могут приносить доходы в будущем. Таким показателем является максимизация стоимости предприятия путем увеличения дохода всем участникам производства. Подход к оценке этого дохода в условиях рыночного способа хозяйствования выражает соотношение между рыночной стоимостью предприятия и доходами, полученными собственниками, работниками предприятия и государством, плюс стоимость чистых активов, способных генерировать доходы в будущем путем притока денежных средств.

Источники

1. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости предприятий (бизнеса) : СТБ 52.1.01-2017. — Взамен СТБ 52.1.01-2011 ; введ. 04.03.2017. — Минск : Гос. ком. по стандартизации Респ. Беларусь, 2017. — 28 с.

2. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Общие положения : СТБ 52.0.01-2017. — Взамен СТБ 52.0.01-2011 ; введ. 04.03.2017. — Минск : Гос. ком. по стандартизации Респ. Беларусь, 2017. — 46 с.

3. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Термины и определения : СТБ 52.0.02-2017. — Взамен СТБ 52.0.02-2011 ; введ. 04.03.2017. — Минск : Гос. ком. по стандартизации Респ. Беларусь, 2017. — 88 с.