

**УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ УПРАВЛЕНИЕТО НА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА,
ПРОИЗВОДИТЕЛИ НА ЛЕКАРСТВЕНИ ПРОДУКТИ В
БЪЛГАРИЯ**
Светлана Тимофеева

**IMPROVE THE MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF
ENTERPRISES, MANUFACTURERS OF MEDICINAL PRODUCTS
IN BULGARIA**
Svetlana Timofeeva¹

Received: 28.07.2016, Accepted: 23.09.2016

Abstract

The design of this article is based on the economic analysis of financial ratios of the researched competitors - producers of medicines in Bulgaria to uncover ways to improve the management of their competitiveness and to derive recommendations for improving governance. The aim of this paper is to be exposed approach to improve the management of enterprise competitiveness by improving financial management. The article contributes that draws attention to competition between registered producers of medicines in Bulgaria, while the most common published analyzes are based occupied market share and competitor analysis, including companies engaged solely in the importation or trade representation of the world industry leaders, but without the presence of production facilities in the country.

Keywords: Management of competitiveness, assessment, financial analysis

JEL Classification: M20, M21

1. Въведение

Фармацевтичната индустрия е сектор с голямо значение за българската икономика. Силно регулираните дейности в него го приравняват към фармацевтичната промишленост в други европейски страни, тъй като

¹ Faculty of Economics, South-West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad, Bulgaria

лекарствените продукти се произвеждат според общи стандарти за качество GMP (Good Manufacturing Practice) или още – Добра производствена практика, което гарантира еднакво качество за всички произведени медикаменти. Цените на лекарствените продукти в България са сравнително ниски. Преобладават фирмите, произвеждащи генерични лекарствени средства, докато броят на оригиналните продукти в портфолиото им е значително по-малък.

В настоящата статия ще бъде разгледан етапът от процеса на управление на конкурентоспособността, включващ оценка на постигнатите резултати от управлението. За да се определи нивото на конкурентоспособността на предприятието, тя трябва да бъде оценена. Най-точна и детайлна информация може да бъде получена от финансовите отчети на изследваните предприятия и дадената оценка да бъде извършена чрез анализ и сравнение на икономически показатели за финансовите резултати от дейността. Обект на изследване в разработката са водещите конкурентни предприятия – производители на лекарствени продукти в България. Фармацевтичната индустрия е сфера, в която се влагат високи суми за научно-изследователска и развойна дейност и за внедряване на иновации. За да се отличи една фармацевтична компания за производство на лекарствени продукти от конкурентите, тя трябва да отговаря на изискванията за качество на предлаганите продукти, да запазва доверието на потребителите, да поддържа модернизирани технологична база и да прилага съвременни технологии за производство, гарантиращи по – високо качество, да влага достатъчно средства в научно-изследователска и развойна дейност, което е ключово перо за фармацевтичната индустрия поради спецификата на произвежданите продукти, да осигури и задържи висококвалифициран персонал за изпълнение на работния процес, както и да внедрява иновации с цел запазване на конкурентно равнище и евентуалното му повишаване. Всичко това може да се реализира чрез отделяне на по-висок процент от приходите за извършване на научно-изследователска дейност, следвайки за пример световни и европейски лидери в бранша, както и чрез постоянен контрол върху изпълняваните дейности.

2. Методология на изследването

Методологията на изследването включва проучване на информация за предприятията-конкуренти сред всички производители на лекарствени продукти в България, селектиране на основните конкуренти на база основен

предмет на дейност, анализ на данни от годишните финансови отчети на предприятията, с цел установяване на основни финансови показатели чрез които да бъдат пресметнати ключови финансови коефициенти, разкриващи резултатите от дейността и проблемите във финансовото управление на предприятията, водещи до непълноценно управление на тяхната конкурентоспособност.

Финансовите коефициенти, свързани с извеждане на информация за това, как функционира финансовия мениджмънт на фирмата, за да поддържа конкурентоспособно ниво сред останалите предприятия в отрасъла със същия предмет на дейност са:

- коефициенти за ликвидност;
- коефициенти за платежоспособност;
- коефициенти за финансова устойчивост;
- коефициенти за рентабилност.

3. Литературен обзор

Конкурентоспособността е категория, която винаги ще представлява интерес за икономистите, занимаващи се с проблемите на пазарната конкуренция. Съществуват различни категории конкурентоспособност в зависимост от обекта, за който се прилага изследването ѝ. В условията на пазарна икономика за всеки стопански субект съществува проблемът за повишаване и поддържане на неговата конкурентоспособност.

Ефективното обсъждане на проблемите на управлението на конкурентоспособността на предприятието е свързано с изясняване на същността на категорията конкурентоспособност. Към настоящия момент не съществува общоприето определение за същността на понятието конкурентоспособност, което като следствие води след себе си и отсъствие на единна и общоприета методика за извършване на оценка и анализ на конкурентоспособността на предприятието.

В икономическата литература могат да бъдат срещнати различни определения на понятието конкурентоспособност.

М. Портьър дава определение за конкурентоспособност, според което това е свойство на пазарния субект да се появи на пазара наравно с присъстващите там конкуриращи се субекти (Портер М., 2000: 495).

Р. А. Фатхутдинов определя конкурентоспособността като „свойство на обекта, характеризиращо степента на реалното и потенциалното

удовлетворение на конкретни потребности в сравнение с аналогични обекти, представящи се на дадения пазар“ (Фатхутдинов, Р.А., 2005: 268).

Изчерпателно определение за конкурентоспособност на предприятието дават М. К. Старовойтов и Б. Ф. Фомин. Според тях конкурентоспособността – „нивото на предприятието“ – се явява обща мярка за интереса и доверието към предприятието на фондовите, финансовите и трудовите пазари. Към главните определящи фактори за тази мярка спадат стойността на предприятието, техническото оборудване на работните места, реализируема концепция за управление, управленски технологии, организационна система, човешки капитал, стратегически маркетинг, техническа, инвестиционна и иновационна политики (Старовойтов М.К., Фомин Б.Ф., 2002: 294).

С. Г. Светуньков извежда определение, обобщаващо до известна степен определенията на други автори, изследващи даденото понятие (Конно Т., Селезнев А. и Маракулин М.В.), добавяйки и че освен запазване на конкурентните предимства, предприятието трябва да запази и вече завоювания пазарен дял. Неговото определение гласи следното: Конкурентоспособността – това е свойството на обекта, притежаващ определен дял на съответния пазар, което характеризира степента на съответствие на технико-функционалните, икономическите, организационните и други характеристики на обекта на търсене от потребителите, определящо пазарния дял, принадлежащ на дадения обект и възпрепятства преразпределението на този пазар в полза на други обекти (Светуньков, С. Г., 1997: 264). С. В. Емельянова прави връзка между финансовото състояние и израза му в конкурентни преимущества. Тя счита, че конкурентоспособността на производителя – това е неговата потенциална и реална способност за осигуряване на участие в икономическото обращение на собствени или привлечени активи, можещи да се превърнат в конкурентни преимущества (Емельянов, С.В., 2001: 405).

В основата на определенията на някои от авторите, занимаващи се с изследване на конкурентоспособността като категория, лежи стоквата съставна на посочената категория: М. Г. Миронов, Р. А. Фатхутдинов, М. Эрлих и Дж. Хайн, З. А. Васильева, И. У. Зулкарнаев и Л. Р. Ильясова поставят на фокус способността за заемане на по-висок пазарен дял. Според тях интегралната конкурентоспособност на предприятието по отношение на други предприятия – това е неговата способност да заема пазарен дял със своята продукция и способност да увеличи/намали дадения дял (Зулкарнаев, И. У., 2001: 17–27). Ефективното производство на стоки в повечето случаи е

ключово за успешното функциониране на предприятието като конкурентоспособно на дадения пазар. Други автори акцентират в своите определения върху произведените стоки и производствената дейност на предприятието: Ю. Б. Рубин, В. В. Шустов, Х. А. Фасхиев, М. О. Ермолов, Е. И. Мазилкина, Т. Г. Паничкина.

Анализирайки съдържанието на гореизложените определения, могат да бъдат направени няколко обобщаващи извода във връзка с понятието за конкурентоспособност на предприятието:

- Способност на предприятието да проектира, произвежда и продава конкурентоспособни стоки;

- Стоките да отговарят на потребителското търсене, да са в състояние да донесат реално и потенциално удовлетворение на конкретни потребности, да са по – привлекателни за потребителите и да превъзхождат конкурентните по своите ценови и неценови (качествени) характеристики;

- Свойство на предприятието да постига наべлязаните цели;

- Комплексно понятие, обусловено от системата и качеството на организация и управление, качеството на продукцията, широчината и дълбочината на асортимента, потребностите на обществото или на дадени членове от него, стабилното финансово състояние, техническото оборудване на работните места, управленчески технологии, човешки капитал, стратегически маркетинг, техническа, инвестиционна и иновационна политики;

- Способността на предприятието да се приспособява към пазарната икономика и да заема лидерски позиции и определен пазарен дял на външния и вътрешния пазар;

- Способност на предприятието да създава превъзходство над конкурентите, без да отстъпва завоюваните вече позиции;

- Производството да е в максимален обем и без загуби за производителя, чрез ефективно използване на ресурсите и производствения, кадровия и финансовия потенциал.

- Способност за получаване на приходи и реализиране на печалба от вложения капитал в краткосрочен период, както и разширяване на пазарните продажби.

Въз основа на посочените изводи, може да бъде изведено следното определение:

Конкурентоспособност – това е способността на предприятието да влага ефективно реалните и потенциалните си финансови и организационно-управленски възможности в производство и реализация на стоки, покриващи

завишаващите се потребителски изисквания, с цел заемане на желания пазарен дял и реализиране на печалба от дейността.

Във фармацевтичната индустрия завишаващите се потребителски изисквания са свързани главно с желание за качествено и ефективно лечение на познати и нови заболявания. Производството на медикаменти трябва да покрива това основно потребителско търсене, като в същото време да успява да предлага и достъпни конкурентни цени на лекарствените продукти.

4. Резултати и обсъждане

Анализираните предприятия произвеждат основно генерични продукти. Конкуренетоспособността при такъв вид производство е свързана с появата на пазара на генеричния медикамент веднага след изтичане на патента на оригиналния продукт. В този случай не е необходимо инвестиране на твърде високи средства за научно – изследователска и развойна дейност (НИРД), както за производството на патентовани продукти, но е важно нарастващия потенциал за НИРД да се фокусира върху разширяване на клиничните изпитвания, които се провеждат в България (Програма за аналитични услуги и обмен на знания в областта на иновациите, Доклад за Стратегията за интелигентна специализация, м. февруари 2013: 260 – 267). Конкуренетоспособността на фармацевтичните предприятия, разглеждана като съвкупност от производствен, финансов, иновационен и кадрови потенциал, има възможност за повишаване, чрез усъвършенстване на управлението на финансовите ресурси, в частност балансиране на вложените средства и насочването им в правилната посока с цел получаване на максимални приходи.

Чрез анализ на основни финансови показатели , в настоящата статия ще бъдат изчислени коефициенти, свързани със структурата на капитала на предприятието, финансов риск от загуба на независимост, ликвидност и платежоспособност, както и показатели за рентабилност, които представят обобщена информация за резултатите от дейността на предприятието. Сравнявайки пресметнатите коефициенти за няколко конкурентни фирми, можем да открием слабите места в управлението на конкурентоспособността на даденото предприятие в сравнение с неговите конкуренти в съответния отрасъл.

Първата група показатели за характеризиране резултатите от дейността на предприятието е тази, включваща показателите за ликвидност и платежоспособност.

Стойностите на показателите за ликвидност са много подходящи за сравнение на сходни фирми. Като цяло в теорията и практиката съществуват възприети нормативи на тези показатели, но при осъществяване на анализ е необходимо да се вземат предвид и спецификата на отрасъла, и конкретните условия в него.

Основните съотношения от тази група са:

- коефициент на обща ликвидност;
- коефициент на бърза ликвидност;
- коефициент на незабавна ликвидност;
- коефициент на абсолютна ликвидност.

Изчислени са коефициентите на ликвидност за девет регистрирани предприятия, производители на лекарствени продукти в България. Резултатите от изчисленията са изведени в следващите таблици.

Таблица 1. Коефициент на обща ликвидност

Фирма наименование	Година				
	2010	2011	2012	2013	2014
Софарма АД	1.540	1.369	1.481	1.582	1.608
Балканфарма Дупница АД	11.155	12.991	6.946	6.997	5.172
Рош България ЕООД	2.277	2.704	2.710	2.506	1.582
Чайкафарма висококачествените лекарства АД	1.460	1.658	1.548	1.925	2.623
Балканфарма Троян АД	3.978	3.539	2.085	6.034	4.808
Унифарм АД	4.882	4.439	2.747	3.776	5.324
Балканфарма Разград АД	3.281	2.644	2.342	2.298	2.674
Екофарм ЕООД	1.061	1.111	1.167	1.273	1.245
Адифарм ЕАД	1.526	1.204	1.306	1.409	1.542

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

Получените резултати от горната таблица разкриват едно добро равнище на обща ликвидност при разглежданите фирми, с изключение на това на „Балканфарма Дупница“. При тази фирма коефициентът на обща ликвидност е твърде висок. При разглеждането в динамика на получените стойности за коефициента в периода от 2010 до 2014 г. се наблюдава промяна в посока намаление, което е значително. През 2011 г. коефициентът е със стойност 12,991, докато през 2014 г. той вече е 5.172. Подобряването на

стойността на показателя се дължи на плавно увеличаване стойността на текущите активи и трикратно увеличаване стойността на текущите пасиви.

Много непостоянни стойности са и изчислените за „Унифарм“ АД. Единствено през 2012 г. показателят за обща ликвидност е в норма. През следващите две години стойността нараства и се доближава до данните от 2010 г. Спазвайки тази тенденция се очаква нормализиране на показателя в следващите две години. „Унифарм“ АД също не е застрашена от изпадане в неплатежоспособност, тъй като текущите ѝ активи превишават средно три пъти текущите задължения.

Таблица 2. Коефициент на бърза ликвидност

Фирма наименование	Година				
	2010	2011	2012	2013	2014
Софарма АД	1.204	1.083	1.168	1.160	1.153
Балканфарма Дупница АД	9.854	10.684	5.488	5.274	3.414
Рош България ЕООД	0.691	0.526	0.157	0.076	0.047
Чайкафарма висококачествените лекарства АД	1.225	1.398	1.321	1.721	2.312
Балканфарма Троян АД	2.566	2.035	1.203	3.933	3.465
Унифарм АД	3.724	3.595	1.827	2.389	3.517
Балканфарма Разград АД	1.600	1.547	1.024	1.039	1.229
Екофарм ЕООД	0.482	0.546	0.527	0.720	0.749
Адифарм ЕАД	0.998	0.889	0.746	0.601	0.596

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

Данните от таблица 2 показват различни тенденции на изменение в стойността на коефициента за бърза ликвидност на отделните фирми. Близки до приетите нормални граници са стойностите на коефициента при „Софарма“ АД, „Балканфарма Разград“ АД, „Екофарм“ ЕООД и „Адифарм“ ЕАД. С по-ниска от нормалната ликвидност е „Рош България“ ЕООД, а с по-висока – „Балканфарма Дупница“ АД, „Чайкафарма висококачествените лекарства“ АД, „Балканфарма Троян“ АД и „Унифарм“ АД, като отново при „Балканфарма Дупница“ АД разликата е в пъти по-голяма през периода 2010-2011 г., поради ниската стойност на текущите задължения, а в следващите три години на анализирания период е с тенденция на доближаване до нормалните стойности.

Като правило фирмите в сферата на промишлеността поддържат по-висока ликвидност поради високата инвестиционна поглъщаемост и ниската обращаемост на оборотния капитал, докато при фирмите, извършващи търговска дейност често е налице ниска ликвидност, дължаща се на високата обращаемост на стоките запаси и на целия оборотен капитал.

И при анализа на коефициентите за обща ликвидност, и при коефициентите за бърза ликвидност се забелязват предимно по-високи стойности от обичайните, които по-високи стойности се дължат на характера на дейност на предприятията, както и на ниската стойност на текущите задължения. Последните, при повечето от анализирани фирми могат да бъдат покрити стойностно само от реализиране на материалните запаси, които са със сходна или по-висока от тяхната стойност. Например при „Балканфарма Дупница“ АД, „Рош България“ АД, „Балканфарма Троян“ АД, „Унифарм“ АД и „Балканфарма Разград“ АД.

Таблица 3. Коефициент на незабавна ликвидност

Фирма наименование	Година				
	2010	2011	2012	2013	2014
Софарма АД	1.162	1.025	1.102	1.101	1.059
Балканфарма Дупница АД	9.731	10.612	5.393	5.230	3.377
Рош България ЕООД	0.656	0.499	0.134	0.061	0.042
Чайкафарма висококачествените лекарства АД	1.225	1.398	1.321	1.721	2.298
Балканфарма Троян АД	2.566	2.035	1.203	3.933	3.465
Унифарм АД	3.724	3.595	1.827	2.389	3.517
Балканфарма Разград АД	1.205	1.251	0.958	1.018	1.184
Екофарм ЕООД	0.464	0.789	0.675	0.710	0.720
Адифарм ЕАД	0.998	0.889	0.746	0.601	0.596

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

При анализирането на получените стойности за коефициента на незабавна ликвидност се установява, че само при три от деветте фирми са налице стойности, по-ниски от приетите за нормални – „Рош България“ ЕООД, „Екофарм“ ЕООД и „Адифарм“ ЕАД. Причината е в ниския размер на парични средства и текущи вземания за „Рош България“ ЕООД и сравнително ниския размер на търговските вземания при другите две фирми. При „Рош България“ ЕООД за периода 2012-2014 г. сумата на паричните

средства е 0. Като цяло за всичките фирми на фона на стойностите на другите активи, паричните средства са нисък процент.

Таблица 4. Коефициент на абсолютна ликвидност

Фирма наименование	Година				
	2010	2011	2012	2013	2014
Софарма АД	0.224	0.101	0.015	0.067	0.025
Балканфарма Дупница АД	0.030	0.008	0.022	0.011	0.004
Рош България ЕООД	0.001	0.439	0.000	0.000	0.000
Чайкафарма висококачествените лекарства АД	0.004	0.007	0.002	0.002	0.004
Балканфарма Троян АД	0.186	0.392	0.127	0.156	0.088
Унифарм АД	0.607	0.254	0.344	0.764	1.112
Балканфарма Разград АД	0.129	0.437	0.033	0.502	0.259
Екофарм ЕООД	0.123	0.200	0.109	0.157	0.164
Адифарм ЕАД	0.376	0.443	0.335	0.072	0.085

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

Общото заключение от анализа на получените резултати в четвъртата таблица, е, че почти всички фирми, без „Унифарм“ АД се движат по-скоро под долната граница за нормална абсолютна ликвидност. Това още веднъж потвърждава направения по-горе извод, че поддържаната наличност на парични средства е минимална. Приблизително нормални показатели за дадени години имат фирмите: „Софарма“ АД за 2010 г., „Балканфарма Троян“ АД за 2010-2011 г., „Балканфарма Разград“ АД за 2011, 2013 и 2014 г., „Екофарм“ през 2011 и „Адифарм“ през периода 2010-2012 г. При Унифарм АД стойностите на коефициента през 2014 г. дори надвишава почти два пъти нормалните граници. През всички останали години фирмата е в рамките на нормалните стойности за абсолютна ликвидност.

Получените резултати означават, че голяма част от фирмите - обект на анализа, са в състояние да покрият своите текущи задължения едва след реализация на материални запаси и инкасиране на съществуващите вземания в рамките на годината, а не чрез парични средства и финансови активи.

Относно анализа на ликвидността, трябва да се отбележи, че рентабилността на предприятията също оказва влияние върху ликвидността. Колкото по-рентабилно е едно предприятие, толкова по-голям е паричния

поток, постъпващ от обичайната му дейност и то може да поддържа по-ниска ликвидност, без да изпадне в неплатежоспособност. Също така, ниска ликвидност може да се поддържа, без увеличаване на финансовия риск, при наличие на по-ниска финансова задлъжнялост.

Свързани с ликвидността са и показателите за дългосрочна платежоспособност. Това са показателят за финансова автономност и за финансова задлъжнялост. Пряко свързан с анализа на финансовия потенциал на предприятието е показателят за финансова автономност.

Таблица 5. Коефициент на финансова автономност

Фирма наименование	Година				
	2010	2011	2012	2013	2014
Софарма АД	1.728	1.585	1.512	2.065	2.344
Балканфарма Дупница АД	15.219	18.039	9.417	9.545	6.754
Рош България ЕООД	1.413	1.834	1.812	1.701	0.666
Чайкафарма висококачествените лекарства АД	1.409	2.320	2.127	2.352	3.292
Балканфарма Троян АД	3.839	4.448	5.728	15.361	9.421
Унифарм АД	3.743	2.347	3.067	4.410	5.496
Балканфарма Разград АД	4.013	3.954	3.101	3.168	4.042
Екофарм ЕООД	1.662	1.611	1.548	1.524	1.339
Адифарм ЕАД	1.996	1.731	1.888	1.828	2.371

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

На база изчисленията в горната таблица, може да бъде направен извод, че всяка от разглежданите фирми поддържа коефициент на автономност по-висок от 1, от което следва, че финансовият риск за дадените фирми е сведен до минимум.

При неуспешно финансово управление, погрешните действия и решения рефлектират върху оценката за финансовата устойчивост на компанията, която е ключов индикатор за стопанската дейност на фирмата и нейната конкурентоспособност на пазара. Финансовото състояние на предприятието е съвкупност от оперативната, финансовата и инвестиционната му дейност и изразява обобщено функционирането му в минали и настоящи периоди, както и своевременно се превръща в основа за високи стопански резултати в бъдещи периоди. Финансовата устойчивост

характеризира способността на организацията да функционира в променливата работна среда чрез безопасно влагане на средства в дейността.

При системно извършване на анализа на финансовата устойчивост на предприятието, могат да се предвидят бъдещи състояния на неплатежоспособност. Такъв анализ може да е от полза както за ръководството, така и за кредиторите на предприятието.

Таблица 6. Коефициент на финансова устойчивост /K на покритие на инвестициите/

Фирма наименование	Година				
	2010	2011	2012	2013	2014
Софарма АД	0.704	0.659	0.701	0.779	0.786
Балканфарма Дупница АД	0.944	0.953	0.911	0.914	0.882
Рош България ЕООД	0.587	0.648	0.646	0.632	0.403
Чайкафарма висококачествените лекарства АД	0.602	0.777	0.752	0.757	0.806
Балканфарма Троян АД	0.923	0.929	0.856	0.946	0.913
Унифарм АД	0.879	0.811	0.879	0.902	0.924
Балканфарма Разград АД	0.908	0.880	0.837	0.837	0.861
Екофарм ЕООД	0.624	0.617	0.608	0.604	0.574
Адифарм ЕАД	0.800	0.807	0.808	0.822	0.812

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

Коефициентът на финансова устойчивост, получен след изчисляване за анализиранияте фирми, през годините се запазва с близки стойности. Това означава, че въпреки известни промени в съставните показатели, финансовата устойчивост като цяло се запазва нормална.

Съответно, може да се твърди, че управлението на активите, пасивите и собствения капитал на фирмите е успешно.

След анализа на гореизброените показатели за ликвидност, платежоспособност и финансова устойчивост, ще бъдат разгледани резултатите от дейността на предприятията от гледна точка на съотношението между вложени ресурси и извлечени ползи или с други думи, да се анализира неговата доходност. Това може да стане чрез анализ на рентабилността. Тя се определя чрез показатели, характеризиращи способността на предприятието да генерира печалба. В общи линии

показателите за рентабилност отразяват отношението между постигнатия финансов резултат и функциониращ капитал.

Основните съотношения за рентабилност, имащи отношение към анализа на резултатите от финансовото управление на предприятието, биват следните:

Показателят за **рентабилност на собствения капитал** показва печалбата, получена от единица вложен собствен капитал или колко лева приходи са се получили от един лев вложен собствен капитал.

Таблица 7. Коефициент на рентабилност на собствения капитал

Фирма наименование	2010	2011	Процент на динамиката	2012	Процент на динамиката	2013	Процент на динамиката	2014	Процент на динамиката
Софарма АД	0.137	0.127	-7.299	0.117	-7.874	0.090	-23.077	0.068	-24.444
Балканфарма Дупница АД	0.050	0.070	40.000	0.076	8.571	0.069	-9.211	0.064	-7.246
Рош България ЕООД	0.145	0.139	-4.138	0.213	53.237	0.413	93.897	0.440	6.538
Чайкафарма висококачествените лекарства АД	0.098	0.110	12.245	0.124	12.727	0.123	-0.806	0.122	-0.813
Балканфарма Троян АД	0.155	0.077	-50.323	0.081	5.195	0.090	11.111	0.097	7.778
Унифарм АД	0.075	0.121	61.333	0.025	-79.339	0.043	72.000	0.100	132.558
Балканфарма Разград АД	0.005	0.013	160.00	0.059	353.846	0.043	-27.119	0.017	-60.465
Екофарм ЕООД	0.065	0.097	49.231	0.125	28.866	0.100	-20.000	0.063	-37.000
Адифарм ЕАД	0.219	0.169	-22.831	0.121	-28.402	0.084	-30.579	0.137	63.095

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

При анализа на резултатите от горната таблица става ясно, че при всяка от деветте фирми има периоди с по-ниска рентабилност спрямо предходни години.

При „Софарма“ АД се наблюдава умерено изменение на стойността на показателя за периода 2011-2012 г., докато през следващите две години тенденцията е отрицателна. Причината е намаляването на печалбата за

периода 2013-2014 г. със съответно 7,345 хил.лв. и 7,009 хил. лв. като същевременно собственият капитал на дружеството се увеличава. „Унифарм“ АД генерира през 2014 г. По-висока печалба спрямо предходната година с 1,082 хил. лв. редом с увеличаване на собствения капитал с 1,250 хил. лв., което води до увеличаване на рентабилността на собствения капитал с цели 132,56%.

Други две от фирмите, „Балканфарма Разград“ АД и „Екофарм“ ЕООД за последната 2014 г. от анализирания период генерират значителна отрицателна разлика в процентно съотношение на рентабилността на собствения капитал спрямо предходната година. Разликата се дължи на по-ниската печалба за периода, което беше причината и за намалената рентабилност на активите.

Таблица 8. Коефициент на рентабилност на приходите от продажби

Фирма наименование	2010	2011	Процент на динамика	2012	Процент на динамика	2013	Процент на динамика	2014	Процент на динамика
Софарма АД	0.218	0.215	-1.376	0.215	0.000	0.175	-18.605	0.143	-18.286
Балканфарма Дупница АД	0.179	0.144	-19.553	0.139	-3.472	0.115	-17.266	0.109	-5.217
Рош България ЕООД	0.030	0.032	6.667	0.056	75.000	0.070	25.000	0.051	-27.143
Чайкафарма висококачест- вените лекарства АД	0.139	0.146	5.036	0.221	51.370	0.266	20.362	0.266	0.000
Балканфарма Троян АД	0.200	0.122	-39.000	0.099	-18.852	0.117	18.182	0.134	14.530
Унифарм АД	0.074	0.121	63.514	0.027	-77.686	0.048	77.778	0.108	125.00
Балканфарма Разград АД	0.008	0.017	112.50	0.076	347.06	0.047	-38.158	0.019	-59.574
Екофарм ЕООД	0.048	0.074	54.167	0.095	28.378	0.081	-14.737	0.046	-43.210
Адифарм ЕАД	0.321	0.252	-21.495	0.190	-24.603	0.121	-36.316	0.165	36.364

Източник: Търговски регистър на Р България, Годишни финансови отчети и собствени изчисления

Рентабилност на приходите от продажби – показва какъв е процентът на печалбата или загубата от общия размер на приходите от

продажби или колко лева печалба се е получила от един лев приходи от продажби.

Отрицателна тенденция в стойността на показателя за рентабилност на приходите от продажби бележат „Софарма“ АД, „Балканфарма Разград“ АД и „Екофарм“ ЕООД, които за последните две години от изследвания период имат отрицателно изменение в стойността на показателя. „Балканфарма Дупница“ АД притежава същата отрицателна тенденция и то през последните три години. Този негативен резултат не се дължи на намаляване на приходите от продажби, които запазват сходни стойност, а разликата е поради намаляването на печалбата.

Отрицателният процент на рентабилност показва, че печалбата на предприятието не е на база приходи от продажби. В текущото изследване рентабилността е с положителна стойност през целия изследван период, само измененията в пресметнатите стойности на база резултат от предходна година приемат отрицателен знак, но ако и в следващите години понижаването на показателя продължи, не е изключено коефициентът за рентабилност да приеме отрицателна стойност.

5. Изводи и препоръки

За целите на изследването бяха разгледани всичките четиридесет регистрирани предприятия, производители на лекарствени продукти, съгласно данните от регистъра на Изпълнителната агенция за лекарствата към 10.05.2016 г. Изборът на основни конкуренти сред тях бе извършен на база следните критерии: основен предмет на дейност - производство на лекарствени средства, положителен финансов резултат за изследвания петгодишен период 2010-2014 г., стойностно сравними основни показатели като приходи от продажби и финансов резултат, като при основните конкуренти сумите по тези показатели рязко се открояват на фона на останалите предприятия.

При изследването бяха събрани, систематизирани и обработени данни от финансовите отчети на конкурентните предприятия от Търговския регистър.

Период на проучването е 2010-2014 г. Резултатите, базирани на изследване за поредни пет години дава възможност за по-детайлна оценка, както и за проследяване на изменението в стойностите по посочените показатели.

След извършения анализ на резултатите от пресметнатите коефициенти, могат да бъдат направени следните изводи и препоръки:

- Като цяло предприятията поддържат степен на ликвидност, позволяваща им да покрива текущите си задължения с наличните текущи активи.

- Паричните средства са твърде ниски като стойност в сравнение с размера на останалите активи.

- Възможностите пред „Унифарм“ АД на база извършения анализ на ликвидността са за по-ефективно балансиране стойностите на текущите активи и текущите задължения с цел елиминиране на пропуснати ползи.

- Желателно е „Балканфарма Дупница“ АД да извършва дейността си в посока намаляване с около още две единици стойността на показателя за обща ликвидност, за да е по-ефективно управлението на текущите активи и текущите пасиви. Допустимо е увеличаване на текущите пасиви, тъй като при дадените резултати е явно, че фирмата не е застрашена от изпадане в неплатежоспособност.

- „Балканфарма Дупница“ АД има възможността да ограничи финансирането със собствени средства, ако се наложи да бъдат използвани за други дейности като иновационен процес, внедряване на нови технологии или друга научно-изследователска дейност.

- Коефициентът на абсолютна ликвидност при „Балканфарма Дупница“ АД, „Рош България“ ЕООД и „Чайкафарма висококачествените лекарства“ АД е със стойности, твърде ниски спрямо установените минимални граници, което, въпреки че се отнася за фирми, заети в производството, а не в търговията, не е препоръчително. Необходимо е да бъдат взети мерки за балансиране на средствата за покриване на текущи задължения, по-конкретно - да се увеличи поне минимално стойността на наличните парични средства.

- Трябва да се обърне внимание на стабилизирането на показателите за рентабилност, тъй като постоянната тенденция на понижаване на рентабилността при част от фирмите ще доведе до неефективно управление на бизнеса и оттам – до занижена възвращаемост на вложените средства, като не е изключена и появата на отрицателни стойности на коефициентите за рентабилност.

- Насочвайки се към пазара на клиничните изпитвания, производствените фармацевтични компании в България не само ще генерират допълнителни приходи, но и ще имат възможност за получаване на съдействие за собствената си изследователска работа.

- Конкуренетоспособността на българските фармацевтични производители би се завишила чрез инвестиране в задържането на български квалифицирани кадри и привличане на чуждестранни експерти с цел усъвършенстване на собствената научно-изследователска дейност, което ще гарантира по-високо качество на генеричните продукти, предлагани на пазара.

- Влагането на допълнителни разходи, гарантиращи качество на предлаганите продукти, биха повишили доверието на потребителите по веригата, което ще осигури по-високо потребление.

- Влагането на приходи следва да бъде насочено към модернизирано технологично и техническо оборудване и повишаване на НИРД, сключване на договори за провеждане на научни изследвания и клинични изпитвания с малки биотехнически фирми и с университети.

- Необходимо е да се обърне внимание и на възможността за финансова подкрепа за собствена НИРД от националните финансиращи инструменти, с цел по-конкуренетоспособен износ на българските фирми, производители на генерични продукти, на европейския пазар.

6. Заключение

Фирмите днес функционират в условията на пазарна неопределеност. За да бъдат взети правилни управленски решения от мениджърския състав, следва той да разполага с достоверна и обективна информация от икономически характер за стопанската дейност на фирмата. Така могат да бъдат вземани решения без опасност от поемане на необосновано висок риск. Между управлението на конкурентоспособността на предприятието и финансовия анализ съществува пряка връзка и тя се изразява в това, че финансовият анализ се явява инструмент за ефективно управление на конкурентоспособността на предприятието.

Нивото на фирмената конкурентоспособност може да се оцени чрез използване на резултатите от пресметнатите коефициенти, засягащи доходността и платежоспособността на предприятието, които пряко засягат възможностите за успешно управление на конкурентоспособността.

Организациите не могат да влияят пряко върху финансовите резултати, тъй като по принцип, финансовите показатели имат резултативен характер, т.е. те са следствие от цялостното управление и функциониране на предприятието. Вниманието трябва да се насочи към онези области, в които е възможна пряка управленска намеса.

Предприятията, заети във фармацевтичната промишленост, непрекъснато трябва да усъвършенстват методите си на управление, тъй като извършват дейността си в изключително динамична среда с непрекъснато променящи се условия. Конкуренцията в този отрасъл е много висока, тъй като търсенето на лекарствени средства в България е с голям обем. Фирмите трябва да са постоянно в готовност да реагират на всяка настъпила промяна на пазара. Желателно е да се взема пример от големите световни компании, лидери в бранша. Наши фирми като „Софарма“ АД, част от най-успешната група компании в България и още най-голямата фармацевтична компания в България, както и „Балканфарма Дупница“ АД и „Балканфарма Троян“ АД, като производствени мощности на голямата и непрекъснато разрастваща се в световен мащаб компания „Актавис“, „Рош България“ – първи по продажби на лекарствени средства, продавани по лекарско предписание, в страната, и не на последно място „Чайкафарма висококачествените лекарства“ АД като най-бързо развиващият се производител на лекарствени продукти в България, са и съответно с едни от най-успешните резултати от дейността, защото ръководството им се стреми да постига все по-високи резултати, близки до тези на големите европейски и световни лидери.

ЛИТЕРАТУРА

- Емельянов, С. В. (2001) *США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века*. М.: Экономика
- Портер, М. (2000) *Конкуренция*. М.: Издательский дом „Вильямс“
- Светульников, С. Г. (1997) *Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях* / С.Г. Светульников. – СПб. : Питер
- Старовойтов, М. К., Б.Ф. Фомин (2002) *Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием*: монография – М.: Высшая школа
- Зулькарнаев, И. У. (2001) *Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий* / И.У. Зулькарнаев, Л.Р. Ильясова // *Маркетинг в России и за рубежом*. № 4
- Фатхутдинов, Р. А., 2005. *Управление конкурентоспособностью организации*
Сайт на Търговски регистър на Р България - <http://www.brra.bg/>
- Програма за аналитични услуги и обмен на знания в областта на иновациите.
(2013) *Доклад за Стратегията за интелигентна специализация*, м. февруари