

управления рисками является оперативное выявление и реагирование на возникающие сигналы риска. И при управлении рисками главное определить возможные области риска по отношению к конкретной организации. Тем выше риск при определенном вложении капитала, чем больше разброс между возможными величинами доходов и убытков при одинаковой их вероятности.

ЛИТЕРАТУРА

1. ОДО «ПрофиТруд» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://suot.by/> – Дата доступа: 26.03.2017.

2. Энэка. Инженерно-консалтинговая компания [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.eneca.by/> – Дата доступа: 26.03.2017.

УДК 615.322

Студ. Т.В. Павлович

Науч. рук. доц. Т.П. Водопьянова

(кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

ПРОИЗВОДСТВО «ЗЕЛЕННЫХ» ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ В БЕЛАРУСИ

В настоящее время доля лекарственных растений в фармацевтическом ассортименте составляет около 40 %. Объем их реализации на мировом рынке оценивается в 11 миллиардов долларов, и отмечается тенденция к увеличению использования фитопрепаратов в медицинской практике. Это во многом объясняется тем, что препараты из растительного сырья малотоксичные, обладают более мягким действием, содержат балластные вещества, ограничивающие неблагоприятные побочные действия. Как правило, препараты из лекарственных растений обладают многокомпонентным влиянием, оказывают действие сразу на несколько болезненных проявлений.

Значение растений или их частей как лекарственного сырья обусловлено содержанием в них большого количества разнообразных по составу и терапевтическому воздействию активно действующих веществ. Из них наиболее ценными и распространенными, обуславливающими лечебный эффект, являются витамины, некоторые органические кислоты, жиры и жироподобные вещества, эфирные масла, гликозиды, дубильные вещества, алкалоиды, сапонины, флавоноиды и др.

Во всех частях растений содержатся микроэлементы, которые также играют немаловажную роль в лечении некоторых заболеваний.

К примеру, растения, содержащие марганец, оказывают ранозаживляющее действие.

Препараты растительного происхождения используются при инфекционных и паразитарных заболеваниях, в онкологии, при психических и нервных расстройствах, при болезнях эндокринной системы, аллергических заболеваниях, нарушениях питания и обмена веществ, при болезнях крови, кроветворной системы и кроветворных органов, нарушении иммунитета, болезнях органов дыхания, пищеварения, мочеполовой системы, кожи, костно-мышечной системы и соединительной ткани.

В последние годы спрос на лекарственные травы в Беларуси значительно вырос, но удовлетворяется преимущественно за счет зарубежных поставок. Для местной фармацевтической промышленности это направление не является определяющим. Отечественные предприятия производят лишь пятую часть от необходимого лекарственного сырья. Главными причинами такого положения можно назвать отсутствие современных методов по выращиванию продукции и модернизации технической базы, низкий технологический уровень на перерабатывающих предприятиях, недостаточное финансирование со стороны государства, малые закупочные цены. Большую роль сыграла и авария на Чернобыльской АЭС, когда многие земли, пригодные для выращивания лекарственных растений, были загрязнены радиоактивными веществами. В нашей стране выращивается всего около 10 видов растений, при этом почвенные и климатические условия позволяют выращивать порядка 100 видов. К тому же в Беларуси отсутствует какое-либо учреждение, которое занималось бы лекарственным растениеводством.

В настоящее время основным производителем лекарственного сырья в Беларуси является сельхозпредприятие «Большое Можейково», которое было создано в 1945 году. Лекарственное растительное сырье (цветки ноготков и ромашки, траву пустырника и корень валерианы) является здесь главной специализацией. Целебные травы занимают всего 25 % всех площадей. Остальные отведены для выращивания зерновых и зернобобовых культур. Но выгода очевидна: вся продукция раскупается очень быстро.

Таким образом, заготовка растительного сырья для производства «зеленых» препаратов в настоящее время является многообещающим направлением в агросекторе. Современные аграрные предприятия благодаря данному направлению имеют уникальную возможность не только увеличить свою долю на внутреннем рынке, но претендовать на

завоевание своей ниши на международном рынке. Более полное насыщение внутреннего рынка доступными для населения лекарственными средствами, уменьшение зависимости работы фармацевтической промышленности и медицины от импорта лекарственного сырья являются главными задачами в ближайшее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пастушенков Л.В., Пастушенков А.Л., Пастушенков В.Л. Лекарственные растения: Использование в народной медицине и в быту. – Л.: Лениздат, 1990. – С.3-4
2. Егоренков М.А. Заготовка лекарственно-технического сырья. – Белорус. Ордена Трудового Красного Знамени технол. ин-т им.С.М.Кирова, 1990
3. <http://laws.newsby.org/documents/sovetsm/pos05/sovmin05170/index.htm>

УДК 339.138

Студ. А. А. Петрище

Науч. рук. доц. Т.П. Водопьянова

(кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

РИСКИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждый день мы встречаемся с ситуациями, когда всё идет не по плану. Мы рискуем не добиться поставленной цели, а может даже и проиграть в каком-то деле. Деятельность предприятия можно сравнить с жизнью человека. Следовательно, в ней тоже есть риски. Так как темой моего исследования являются риски маркетинговой деятельности предприятия, то о них и пойдет речь. Стоит вспомнить, что маркетинг – это сфера быстрого устаревания задач, политических установок, стратегий и программ.

Маркетинговый риск – риск недополучения выручки в результате недостижения планового объема продаж или снижения цены реализации относительно запланированной. Поскольку прибыль проекта (а в наибольшей степени прибыль определяется выручкой) определяет его эффективность, то маркетинговые риски являются ключевыми проектными рисками[1].

Для того, чтобы предупредить риски, нужно выяснить из-за чего они могут возникнуть. Возможные факторы: изменение конъюнктуры рынка, усиление конкуренции, потеря позиций на рынке, снижение или отсутствие спроса на продукцию проекта, снижение емкости