

На правах рукописи



КУНЕВ Сергей Викторович

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ
ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ
(на материалах фармацевтической отрасли)**

Специальность 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством
(маркетинг)

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

*Диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук*

Мичуринск-наукоград РФ, 2007

Диссертация выполнена в Государственном учреждении «Научно-исследовательский институт гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия»

- Научный руководитель:** доктор экономических наук, профессор
Володин Виктор Михайлович
- Официальные оппоненты:** доктор экономических наук, профессор
Жариков Виктор Данилович
- доктор экономических наук, доцент
Солопов Владимир Алексеевич
- Ведущая организация:** ГОУ ВПО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»

Защита диссертации состоится «19» ~~мая~~ *апреля* 2007 г. в 10 часов на заседании регионального диссертационного совета ДМ 220.041.02 в Мичуринском государственном аграрном университете по адресу: 393760, Тамбовская область, г. Мичуринск, ул. Интернациональная, 101, малый актовй зал.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Мичуринского государственного аграрного университета, а с авторефератом – дополнительно на официальном сайте университета: <http://www.mgau.ru>.

Автореферат разослан «18» *апреля* 2007 г.

Ученый секретарь
регионального диссертационного совета
кандидат экономических наук, доцент



О. В. Соколов

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Одним из условий стабилизации национальной экономики является повышение конкурентоспособности предприятий. Однако участники современного рынка испытывают влияние турбулентной среды, характеризуемой динамизмом многочисленных внешних и внутренних факторов. В таких условиях управляющая система должна быстро и активно реагировать на все изменения и обеспечивать максимальное использование социально-экономического потенциала фирмы.

Вопросы повышения конкурентоспособности в настоящее время актуальны для отечественных предприятий, основной проблемой которых является дефицит ресурсов. Если в плановой экономике главным условием роста было накопление ресурсов, то в рыночных отношениях приоритетной задачей является повышение их полезности. Функционирование предприятия в рыночной системе требует новой оценки его потенциала и поиска инновационных возможностей использования имеющихся ресурсов. Рост их отдачи неразрывно связан с повышением эффективности производства, что позволяет обеспечить развитие предприятия и повысить его конкурентоспособность. Средством достижения становится возрастающая результативность использования социально-экономического потенциала предприятия.

Недостаточная теоретическая и методологическая проработанность вопросов повышения конкурентоспособности предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом определяет актуальность темы диссертационного исследования.

Степень научной разработанности проблемы. В течение последних двух десятилетий появилось достаточно много работ за рубежом и в России, посвященных исследованию ресурсов, потенциала и конкурентоспособности организации. Среди них труды зарубежных ученых И. Ансоффа, Р. Акоффа, П. Друкера, Б. Калоффа, А. Котмера, Р. Коуза, Ф. Котлера, Т. Дж. Питерса, Д. Хана. Исследованию закономерностей формирования и использования экономического потенциала организации посвящены работы российских экономистов – Л. И. Абалкина, В. Н. Авдеевко, В. Д. Андрианова, А. Н. Анчишкина, Л. А. Арцимовича, В. Н. Гунина, Н. Д. Гуськовой, А. А. Задоя, Н. Г. Игнатенко, В. А. Котлова, С. А. Кузнецова, В. С. Лосева, В. Д. Марковой, В. Д. Попова, Е. В. Попова, Л. Д. Ревуцкого, В. П. Руденко, Ф. М. Русинова, Э. А. Уткина, В. К. Фальцмана, Э. Б. Фигурнова, Д. К. Шевченко и др. Наиболее полно сущность экономического потенциала предприятия раскрыта в трудах А. П. Градова и Г. Б. Клейнера.

Систематизация изученных источников позволила сделать вывод о том, что большинство авторов рассматривают лишь отдельные аспекты влияния социально-экономического потенциала (кадрового, финансового, управленческого и др.) на конкурентоспособность предприятия. Однако остается нераскрытой его роль как фактора, обеспечивающего достижение устойчивых конкурентных преимуществ. Возрастающая теоретическая и практическая значимость этих задач требует системного подхода к их исследованию.

Недостаточная разработанность вопросов обеспечения конкурентоспособности предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциа-

лом predeterminedила выбор темы, постановку цели, задач, логику и структуру диссертационного исследования.

Целью диссертационного исследования является обоснование теоретических и методологических подходов к повышению конкурентоспособности промышленного предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом.

Для достижения поставленной цели в процессе диссертационного исследования решались следующие задачи:

- исследовать научные взгляды, обосновать необходимость системного подхода в обеспечении конкурентоспособности предприятий и роли социально-экономического потенциала в ее достижении;

- определить алгоритм формирования потенциала предприятия и его трансформации в конкурентные преимущества;

- выявить основные конкурентные направления развития российского фармацевтического рынка с учетом тенденций мирового;

- оценить конкурентные позиции и установить проблемные зоны менеджмента отечественных фармпроизводителей;

- структурировать и ранжировать стратегические цели предприятий-фармпроизводителей с позиции развития их социально-экономического потенциала;

- сформулировать стратегические приоритеты и разработать рекомендации повышения конкурентных позиций фармпроизводителей на основе управления их социально-экономическим потенциалом.

Объект исследования – предприятия фармацевтической отрасли, в т. ч. ОАО «Биохимик», ОАО «Биосинтез», АКО «Синтез», специализирующиеся на выпуске лекарственных средств.

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом.

Теоретической и методологической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых, публикации по исследуемой проблеме в периодической печати, материалы международных, всероссийских и региональных научно-практических конференций и семинаров, посвященные теоретическим и практическим вопросам развития социально-экономического потенциала предприятия.

В процессе решения поставленных в диссертационном исследовании задач применялись следующие методы: абстрактно-логический (при постановке цели и определении задач исследования, обосновании рабочей гипотезы, разработке теоретических и практических основ повышения конкурентоспособности предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом); монографический (при изучении современных тенденций развития конкурентоспособности предприятий и управления их социально-экономическим потенциалом); маркетинговый и экономико-статистический (при анализе конкурентных направлений развития отечественного фармрынка с учетом тенденций мирового), системный (при постановке теоретических вопросов управления социально-экономическим потенциалом предприятия); сравнительный анализ (при сопостав-

лении подсистем потенциала фармацевтических предприятий); социологический (при проведении исследования социально-экономических условий функционирования фармацевтических предприятий).

Диссертационная работа выполнена в соответствии с пунктом 3.9 «Повышение конкурентоспособности товаров / организаций, стратегия и тактика ведения конкурентной борьбы» паспорта специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг).

Информационной базой исследования послужили отчетные данные производственно-хозяйственной деятельности крупных российских фармкомпаний – ОАО «Биохимик», ОАО «Биосинтез», АКО «Синтез», а также данные сети Интернет, статистические материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Министерства промышленности и энергетики РФ, Министерства здравоохранения и социального развития РФ, Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия, центров маркетинговых исследований «Фармэксперт», «Drug store monitoring Group», «IMS Healt», «RMBC».

Научная новизна диссертационной работы заключается в разработке теоретических, методических подходов и практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом. Основные научные результаты, определяющие новизну проведенных исследований состоят в следующем:

- дана классификация конкурентных подходов (ресурсный, результатный, возможностный, функциональный) формирования социально-экономического потенциала предприятия; уточнено понятие социально-экономического потенциала как совокупности ресурсов и их свойств, обеспечивающих достижение конкурентоспособности предприятия;

- разработана методика достижения конкурентоспособности предприятия, включающая анализ потенциала, определение ключевых элементов и вариантов их эффективного использования, воздействие в рамках выбранного способа активизации, трансформацию потенциала в конкурентные преимущества;

- выявлены тенденции развития современного российского фармацевтического рынка (сильная степень дженеризации, значительная доля ОТС-лекарств, низкое потребление лекарственных средств в расчете на душу населения, доминирование импортных лекарственных препаратов, активное развитие сегмента аптечных сетей, наличие недопустимо высокого уровня фальсифицированной продукции) с учетом особенностей мирового (глобализация, динамизм развития, острая конкуренция и привлекательность вследствие высокой рентабельности и прибыльности производства лекарственных средств, расширение ассортиментных групп, сокращение жизненного цикла проприетарных лекарственных препаратов и др.), позволяющие отечественным предприятиям оценить свои возможности в условиях рынка и разрабатывать адекватные стратегии развития;

- определены конкурентное положение фармпроизводителей в отрасли и проблемные зоны в управлении их социально-экономическим потенциалом, которые характеризуются наличием смежных участков, препятствующих его фор-

мированию и трансформации в устойчивые конкурентные преимущества, выявленные в результате комплексного исследования его подсистем;

– осуществлены структурирование и ранжирование стратегических целей предприятий-фармпроизводителей с позиций развития их социально-экономического потенциала, предложены альтернативные варианты продуктовых стратегий (проприетарная, дженериковая и триггерная дженериковая), способствующие его формированию и обеспечению конкурентных преимуществ; сформулированы концептуальные основы эффективного функционирования фармацевтической отрасли РФ, имеющие императив достижения конкурентоспособности отечественных фармпроизводителей в условиях глобализации рынка.

Практическая и теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в разработке методических подходов и практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом. Источники покрытия инвестиционной потребности, альтернативные продуктовые стратегии развития предприятия ввиду их универсальности могут быть использованы также другими производителями лекарственных препаратов в РФ с целью усиления конкурентных позиций на российском и зарубежном фармацевтических рынках. Полученные результаты могут применяться при осуществлении дальнейших исследований, посвященных повышению конкурентоспособности промышленных предприятий на основе управления их социально-экономическим потенциалом.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные теоретические и практические положения и результаты диссертационного исследования публиковались в межвузовских сборниках научных статей «Российская экономика: потенциал для развития» (Саранск, 2006), «Проблемы современного состояния социально-экономической системы России» (Саранск, 2006), «Экономика переходного периода: региональные особенности» (Саранск, 2006).

Публикации. Положения и выводы диссертационной работы изложены в 7 публикациях общим объемом 3,65 п. л.

Структура и объем диссертации. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, содержит 175 страниц машинописного текста, 27 таблиц, 42 рисунка, 4 формулы, 13 приложений. Библиографический список включает 204 источника.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цель и основные задачи, объект и предмет исследования, степень разработанности проблемы, научная новизна, теоретико-методологическая база и практическая значимость работы.

В первой главе «Научно-теоретические аспекты повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом» через призму системного подхода рассмотрена сущность социально-экономического потенциала предприятия с позиции достижения его конкурентоспособности; посредством трехступенчатого анализа выявлены синергетический и мультипликативный эффекты взаимодействия элементов потенциала; управление социально-экономическим потенциалом предложено рассматривать как способ обеспечения конкурентных преимуществ предприятия.

Во второй главе «Анализ конкурентоспособности промышленных фармацевтических предприятий на основе исследования управления их социально-экономическим потенциалом» выявлены основные тенденции развития российского фармацевтического рынка с учетом мирового, проведена декомпозиция всех составляющих социально-экономического потенциала крупных фармпроизводителей РФ с выделением проблемных зон в каждой из них, а также дана оценка конкурентного положения предприятий в отрасли.

В третьей главе «Стратегические подходы к повышению конкурентоспособности промышленного предприятия посредством управления его социально-экономическим потенциалом» выделены генеральная и стратегические цели драгмейкера; выявлены ключевые составляющие социально-экономического потенциала – управленческая и инвестиционная, для развития которых предложена процессная модель его управления и разработаны рекомендации по развитию инвестиционной подсистемы; обоснованы альтернативные варианты продуктовых стратегий, позволяющие достигнуть устойчивого конкурентного преимущества; сформулированы концептуальные основы устойчивого развития фармацевтической отрасли РФ в условиях глобализации рынка.

В выводах и предложениях обобщены результаты исследования, приведены основные теоретические выводы и практические рекомендации.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Научно-теоретические аспекты повышения конкурентоспособности предприятия. Уточнение понятия социально-экономического потенциала предприятия как совокупности ресурсов и их свойств, обеспечивающих достижение конкурентоспособности предприятия, выделенного на основе систематизации конкурентных подходов к данной категории (ресурсный, результатный, возможностный, функциональный). Системный подход в исследовании социально-экономического потенциала предприятия, позволивший выявить особенности взаимодействия его подсистем (управленческая, маркетинговая, кадровая, инновационная, инвестиционная, финансовая, производственно-технологическая).

В экономической теории, теории и практике менеджмента сложилось несколько подходов к определению сущности экономического потенциала: макроэкономический, субъектный (или индивидуумный) и микроэкономический. Первоначально понятие «экономический потенциал» применялось для обозначения макроэкономических явлений. В 1960 – 1970-х гг. отечественные исследователи в области социологии и психологии ввели в употребление термины «потенциал индивида», «потенциал личности». В этот период образовался ряд подходов к определению потенциала, связанных с социальными системами. Ограниченность субъектного подхода, как и макроэкономического, проявлялась в узости предмета рассмотрения – экономического потенциала (макроуровень, или потенциал индивида и социальных групп).

В конце 1990-х гг. макроэкономическое понятие «экономический потенциал» многими учеными-экономистами было перенесено на микроуровень. В настоящее время в рамках данного направления выделен спектр определений эко-

номического потенциала предприятия с позиции конкурентных подходов: ресурсного, результатного, возможностного и функционального (табл. 1). Анализ выделенных подходов к понятию «экономический потенциал» свидетельствует о многообразии научных взглядов на данную категорию. При этом следует отметить достаточно ограниченное использование термина.

Таблица 1 – Классификация конкурентных подходов к социально-экономическому потенциалу предприятия

Подход	Представители	Определение экономического потенциала
Ресурсный	Л. И. Абалкин, В. Д. Андрианов, А. И. Анчишкин, Д. К. Шевченко, Ф. М. Русинов, Д. Хан, Э. Б. Фигурнов	1-я концепция: потенциал – совокупность ресурсов предприятия без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. Оценка потенциала осуществляется через количественное определение всех наличных ресурсов. 2-я концепция: потенциал – совокупность ресурсов предприятия, которые способны производить определенное количество материальных благ. Оценка потенциала ведется посредством установления размеров ресурсов, непосредственно задействованных в производстве. Конкурентное положение предприятия полностью определяется количеством имеющихся ресурсов
Результатный	Ю. Ю. Донец, Э. П. Горбунов, С. А. Белов	Экономический потенциал предприятия отождествляется с результатами его производственной деятельности. 1-я концепция: потенциал определяется фактическими экономическими (рыночно обоснованными) результатами производства. 2-я концепция: потенциал равен максимально возможному экономическим результатам. Возможности предприятия в конкурентной борьбе связываются с результатами его хозяйственной деятельности
Возможностный	О. Лордкипанидзе, В. Н. Авдесенко, В. А. Котлов, Э. А. Уткин	Экономический потенциал определяется как потенциальные возможности предприятия при их обязательной сбалансированности с требованиями рынка. Конкурентное положение предприятия связано с максимально возможным выпуском отдельных видов продукции, который не должен превышать потребность в ней
Функциональный	Д.А. Черников, Е.В. Попов, Л.Д. Ревуцкий, Г. Б. Клейнер, А.П. Градов	Рассмотрение экономического потенциала как совокупности функциональных подразделений (производственных, маркетинговых, научно-технических, информационных и др.), выполняющих определенные функции в процессе производства. 1-я концепция: определение потенциала посредством механического объединения различных показателей 2-я концепция: оценка потенциала путем синтеза ряда показателей, характеризующих ресурсы и результаты деятельности функциональных подразделений предприятия, и на их основе выведение третьих показателей. Конкурентное положение предприятия определяется степенью развития рассматриваемых функциональных подразделений

Основной акцент в подходах, перечисленных в табл. 1, сделан на отождествлении потенциала с определенным объемом ресурсов или результатах производственной деятельности, или же на сведении его только к кадровому, финансовому и другим функциональным видам и формированию на их основе конкурентных позиций организации. Выявленные в процессе исследования подходы к понятию социально-экономического потенциала не дают целостного представления об указанной категории с позиции достижения конкурентоспособности предприятия на рынке. Кроме того, по нашему мнению, наиболее точная и полная формулировка понятия «экономический потенциал» будет формулировка «социально-экономический потенциал». Результаты исследования позволили уточнить данную категорию, под которой понимается совокупность ресурсов и их свойств, обеспечивающих достижение конкурентоспособности предприятия. Анализ социально-экономического

потенциала предприятия с точки зрения системного подхода дал возможность рассмотреть последний как совокупность взаимосвязанных потенциалов: маркетингового, производственно-технологического, инновационного, инвестиционного, кадрового, управленческого и финансового, которые посредством взаимосвязей и взаимодействия друг с другом обеспечивают получение синергетического (превышение совокупного эффекта потенциала над суммой частных результатов его подсистем) и мультипликативного (усиление каждым из элементов других подсистем и социально-экономического потенциала предприятия в целом) эффектов (рис. 1).



Рис. 1. Взаимодействие подсистем социально-экономического потенциала

Совокупность указанных взаимодействующих элементов и их взаимосвязей имеет императив активного приспособления предприятия к условиям турбулентной среды посредством трансформации потенциала в его конкурентные преимущества. Формирование и сохранение конкурентоспособности предприятия в отрасли на основе управления его социально-экономическим потенциалом предполагает обязательное использование указанных эффектов.

2. Методика достижения конкурентоспособности предприятия в рыночной среде, включающая анализ его потенциала, определение ключевых элементов и вариантов их эффективного использования, воздействие в рамках выбранного способа активизации, трансформацию потенциала в конкурентные преимущества.

Теория стратегического менеджмента акцентирует внимание на внутренних ресурсах фирмы, достижении и эффективном использовании конкурентных преимуществ. В качестве источника конкурентных преимуществ предприятия целесообразно рассматривать более универсальную и широкую категорию – социально-экономический потенциал предприятия. В связи с этим возникает задача разработки алгоритма формирования потенциала и его трансформации в конкурентные преимущества предприятия, включающего в себя последовательность операций, имеющих императив достижения стратегических целей: анализ потенциала, определение его ключевых элементов, исследование и выбор вариантов их эффективного использования, воздействие в рамках выбранного способа активизации и трансформацию потенциала в конкурентные преимущества и т. д. (рис. 2).

Управление социально-экономическим потенциалом предприятия есть совокупность действий менеджмента с целью мобилизации и трансформации источников конкурентных преимуществ предприятия в его конкурентные преимущества. Оно представляет собой способ согласования возможностей организации с ее рыночными

потребностями и направлено, с одной стороны, на адаптацию предприятия к требованиям внешней среды, с другой – на активное воздействие на внешнюю среду с целью формирования благоприятных условий функционирования.

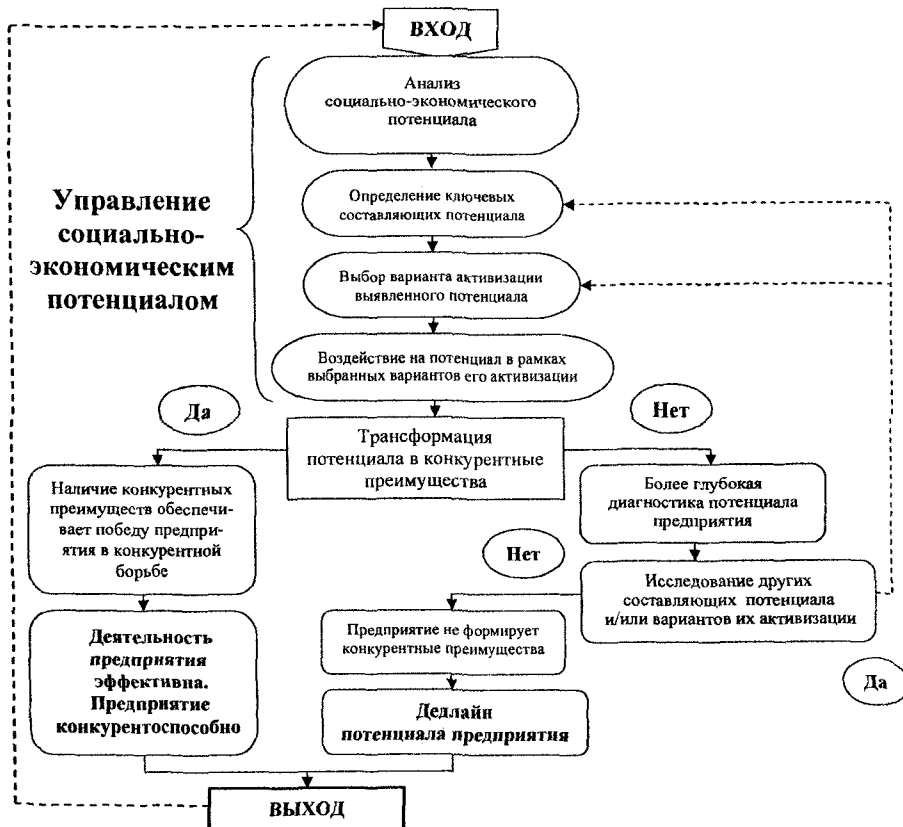


Рис. 2. Алгоритм обеспечения конкурентоспособности предприятия посредством формирования его социально-экономического потенциала и трансформации в конкурентные преимущества

3. Тенденции развития современного российского фармацевтического рынка с учетом особенностей мирового, характеризующие значительный потенциал и возможности форсированного роста первого и позволяющие определить детерминирующие факторы формирования социально-экономического потенциала драгмейкеров (фармпроизводителей) и его трансформации в их конкурентные преимущества.

Исследование мирового фармацевтического рынка позволило охарактеризовать современные тенденции его развития: устойчивый рост (6 – 8 % ежегодно), связанный с ухудшением пандемической ситуации и значительными темпами

развития науки, увеличение числа слияний драгмейкеров для объединения усилий по разработке и продвижению на рынок новых фармпродуктов; сокращение жизненного цикла проприетарных лекарственных препаратов вследствие их агрессивного дженерикового прессинга; повышение совокупного объема затрат на НИОКР для разработки новых поколений лекарств; усиление конкуренции на основных региональных фармацевтических рынках и др.

Анализ развития российского фармацевтического рынка позволил выявить следующие его особенности:

- определяющая роль государства как регулятора рынка (осуществляется посредством реестра цен, установления фиксированных надбавок, таможенного контроля, лицензирования и сертификации);

- значительная доля импортных лекарств и фармацевтических субстанций на внутреннем рынке (85 % в 2005 г.), приводящая к угрозе заполнения рынка импортными ЛС вследствие вытеснения неконкурентоспособной отечественной продукции, обусловленной невысокой долей предприятий, перешедших на международный стандарт GMP;

- доминирование дженериков и безрецептурных медикаментов, а также фальсифицированной продукции (по официальным данным – 12 – 15 %, по мнению экспертов отрасли – до 50 %);

- увеличивающийся уровень региональной дифференциации цен на лекарственные средства;

- высокая степень регионализации рынка (на долю г. Москвы приходится 20 %, г. Санкт-Петербурга – 6 % продаж);

- неэластичность спроса населения РФ на фармпродукцию, приводящая к более медленному снижению интереса целевой аудитории к лекарствам, чем рост цен на них;

- низкая доля госпитального сектора (15 %) по сравнению с рекомендованной Всемирной организацией здравоохранения (40 %);

Также было установлено, что отечественный фармацевтический рынок имеет большой потенциал развития (прирост 35 % – наивысший в мире в 2005 г.). С учетом выделенных тенденций и на основании изучения соответствующих источников был спрогнозирован рост объема фармацевтического рынка в РФ к 2010 г., достигающий в оптимистическом варианте 17 млрд дол. (рис. 3).

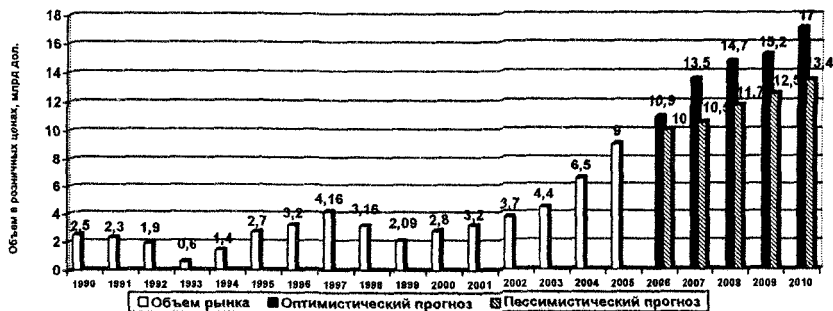


Рис. 3. Динамика объема российского фармацевтического рынка в 1990 – 2010 гг.

Проведенный нами анализ динамики развития региональных фармацевтических рынков, темпов роста доходов населения и его заболеваемости в 20 наиболее крупных субъектах РФ позволил сделать выводы о наибольшей привлекательности для драгмейкеров рынков гг. Москвы и Санкт-Петербурга, Самарской, Омской и Кемеровской областей. К регионам, которые могут оказаться привлекательными в будущем, относятся Московская, Челябинская, Новосибирская, Нижегородская области, республики Мордовия, Татарстан, Башкортостан и Краснодарский край (табл. 2).

Таблица 2 – Привлекательность регионов РФ для участников фармрынка

		Привлекательность регионов	
		относительно низкая	относительно высокая
Темпы развития регионов относительно	высокие	<p><i>Регионы с высокими темпами развития, которые могут оказаться наиболее привлекательными в будущем:</i> Московская, Челябинская, Новосибирская и Нижегородская области, республики Мордовия, Татарстан, Башкортостан и Краснодарский край</p>	<p><i>Наиболее привлекательные регионы (благополучные и динамично развивающиеся):</i> гг. Москва, Санкт-Петербург, Самарская, Омская и Кемеровская области</p>
	низкие	<p><i>Наименее привлекательные регионы (менее благополучные, имеющие низкие темпы развития):</i> Ростовская, Пермская, Волгоградская и Иркутская области, Красноярский край</p>	<p><i>Регионы, привлекательные в настоящее время, но с относительно невысокими темпами развития:</i> Ханты-Мансийский АО – Югра, Приморский край, Свердловская область</p>

Совокупные результаты проведенного анализа развития отечественного фармрынка позволили выделить детерминирующие факторы формирования социально-экономического потенциала драгмейкеров и его трансформации в их конкурентные преимущества (рис. 4). Доминирующим, на наш взгляд, выступает качество осуществления производственно-технологических процессов, поскольку обязательным требованием легального функционирования отечественных драгмейкеров в условиях глобализации рынка выступает соответствие производства мировым отраслевым стандартам GMP EC и GLP EC.

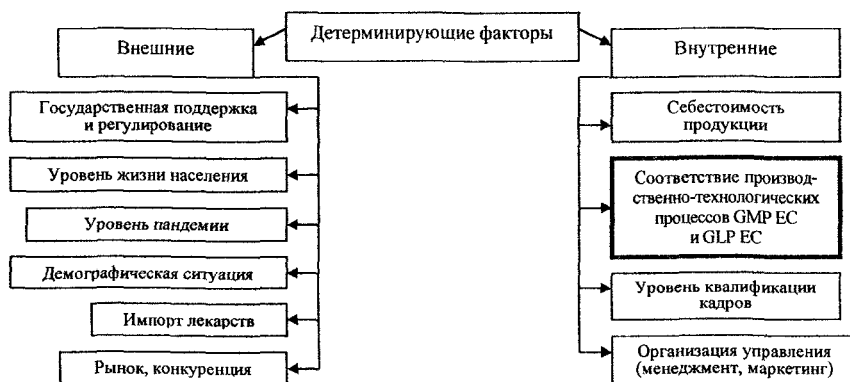


Рис. 4. Детерминирующие факторы формирования социально-экономического потенциала и его трансформации в конкурентные преимущества драгмейкера

4. Комплексное исследование конкурентоспособности отечественных драгмейкеров на основе анализа подсистем социально-экономического потенциала, позволившее выявить наибольшие незадействованные резервы в инновационной и производственно-технологической подсистемах и проблемные зоны в управлении последним на предприятиях, заключающиеся в слабых связях между их структурными подразделениями.

С целью определения перспектив роста конкурентоспособности предприятий фармацевтической отрасли России нами был проведен анализ подсистем социально-экономического потенциала крупных отечественных драгмейкеров – ОАО «Биохимик», ОАО «Биосинтез», АКО «Синтез». В результате было установлено, что из элементов маркетингового потенциала предприятиями используются только инструменты прайсинга (скидки) и коммуникационной политики (рекламная деятельность). Проведенные исследования указывают на возможное увеличение совокупного объема производства в 2 – 4 раза при максимизации использования имеющегося производственно-технического потенциала (табл. 3).

Таблица 3 – Резерв производственно-технологического потенциала драгмейкеров в 2001 – 2005 гг., млн руб.

Неиспользованный производственный потенциал	Предприятие	2001	2002	2003	2004	2005
Дополнительный объем производства, который мог быть получен при 100%-ной загрузке производственных мощностей	ОАО «Биохимик»	785,1	1036,2	1359,9	1332,3	1073,8
	ОАО «Биосинтез»	828,9	1193,2	1467,2	1311,4	103,3
	АКО «Синтез»	1295,8	1582,6	1884,7	1961,2	1756,9
Дополнительный объем производства при эффективной организации производственного процесса (при отсутствии брака и простоев)	ОАО «Биохимик»	160,6	536	343,6	520,8	116,2
	ОАО «Биосинтез»	169,6	617,2	370,7	512,6	128,6
	АКО «Синтез»	265,1	818,6	476,2	766,6	190,1
Дополнительный объем производства как результат возможного его расширения за счет закупки и монтажа новых линий на простаивающие производственные площади (расширение производства)	ОАО «Биохимик»	500,0	700,0	800,0	1500,0	1500,0
	ОАО «Биосинтез»	527,9	806,1	863,1	1476,4	1660,2
	АКО «Синтез»	825,2	1069,1	1108,7	2208,0	2454,2
Всего	ОАО «Биохимик»	1445,7	2272,2	2503,5	3353,1	2690,0
	ОАО «Биосинтез»	1526,4	2616,5	2701,0	3300,4	1892,1
	АКО «Синтез»	2386,1	3470,3	3469,6	4935,8	4401,2

Исследование кадровой подсистемы показало несоответствие компетенций персонала предприятия степени его мотивированности. Кадровый потенциал в значительной степени зависит от уровня интеллектуального капитала, который на этих предприятиях ниже по сравнению с основными конкурентами и по фармацевтической отрасли в целом.

Слабое использование различных источников инвестиционных ресурсов вследствие большого расхождения между потребностью в инвестициях и их реальным объемом в 2001 – 2005 гг. детерминировало недостаточный уровень развития

инновационного потенциала, большая часть которого, несмотря на достаточно высокий уровень развития относительно других составляющих социально-экономического потенциала предприятия, осталась незадействованной. Одной из причин снижения конкурентоспособности драгмейкеров выступает высокая диверсификация их продуктового портфеля, характеризуемая избыточностью производства устаревших дженериков (копий запатентованных лекарств), являющихся непатентованными лекарственными наименованиями, и приводящая к «распылению» потенциала, в то время как эффективное управление продажами возможно лишь в отношении лекарств, имеющих запатентованный товарный знак, т. е. фармбрендов (ОАО «Биохимик» и ОАО «Биосинтез» – 8, АКО «Синтез» – 13). Тем не менее производители имеют возможности развития инновационного потенциала при наличии соответствующих инвестиций (табл. 4).

Таблица 4 – Резерв инновационного потенциала драгмейкеров в 2001 – 2005 гг.

Показатель	Производитель	2001	2002	2003	2004	2005
Дополнительное количество наименований продукции, которое могло бы произвести предприятие при наличии инвестиций, шт.	ОАО «Биохимик»	16	14	23	18	21
	ОАО «Биосинтез»	18	16	19	15	14
	АКО «Синтез»	12	13	11	10	9
Необходимые инвестиционные ресурсы для производства дополнительной продукции, млн руб.	ОАО «Биохимик»	35,1	55,0	68,0	71,0	105,0
	ОАО «Биосинтез»	39,5	62,9	56,2	59,2	70,0
	АКО «Синтез»	26,3	51,1	32,5	39,4	45,0

Финансовый потенциал как результирующая характеристика социально-экономического потенциала исследуемых драгмейкеров находится на низком уровне: его показатели в 2 – 8 раз ниже аналогичных у ближайших конкурентов. Управленческий потенциал предприятия как интегрирующая характеристика призван обеспечивать синергетический эффект взаимодействия всех его составляющих. Его оценка проведена на основе анализа эффективности движения информационных потоков (на примере документооборота отдела сбыта ОАО «Биохимик»). Наиболее проблемным участком коммуникационных связей отдела сбыта внутри предприятия является взаимодействие с производственными подразделениями, во внешней среде – с оптовыми и розничными покупателями.

Конкурентоспособность исследуемых драгмейкеров на отечественном фармрынке, оцененная посредством построения матрицы Мак-Кинзи (рис. 5), снижена вследствие негативного влияния установленной нами незадействованности значительной части социально-экономического потенциала.

Последняя демонстрирует худшее положение ОАО «Биохимик», что определяется наличием более узкого по сравнению с конкурентами ассортимента выпускаемой продукции (143 позиции по 19 ассортиментным линиям) и относительно устаревшими технологиями. Среднее положение занимает ОАО «Биосинтез» (167 позиций по 32 ассортиментным линиям), лидирует АКО «Синтез» (240 позиций по 28 ассортиментным линиям).

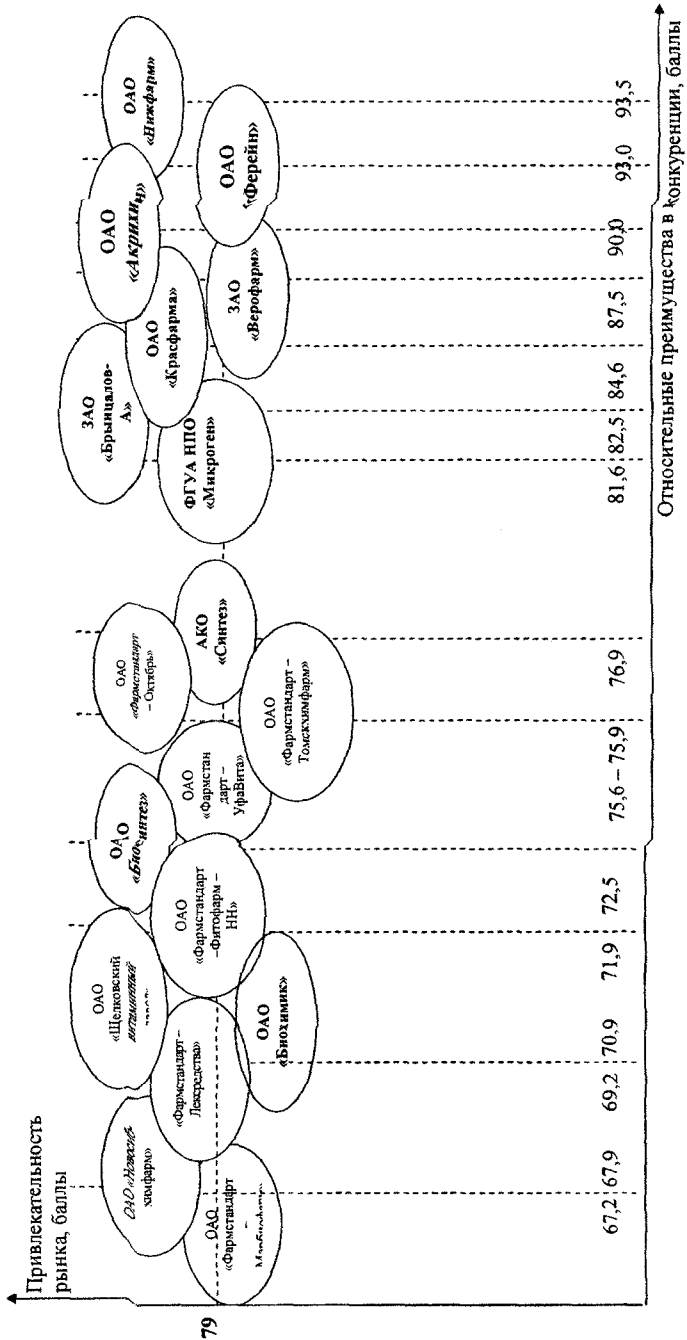


Рис. 5. Конкурентное положение Дрэгмейкеров на рынке фармацевтической продукции РФ в 2005 г.

Низкая конкурентоспособность в свою очередь негативно сказывается на формировании финансовой подсистемы, вследствие чего инактивируются процессы инвестирования инновационных проектов, роста интеллектуального капитала, снижается уровень маркетингового, управленческого, производственного потенциалов, что в конечном итоге тормозит развитие социально-экономического потенциала предприятия.

5. Формирование альтернативных вариантов продуктовых стратегий (проприетарная, дженериковая и триггерная дженериковая) фармпроизводителей и рекомендаций по совершенствованию формирования социально-экономического потенциала и его трансформации в конкурентные преимущества для достижения генеральной и стратегических целей.

С позиций развития потенциала нами были проведены структурирование и ранжирование стратегических целей данных предприятий. В соответствии с перспективным видением генеральной целью предприятия является достижение фармпроизводителями в ближайшее пятилетие конкурентоспособности на фармрынке России.

Согласно генеральной цели были выделены основные стратегические:

- продуцирование лекарств, соответствующих требованиям современных видов терапий;
- повышение качества выпускаемой продукции (доведения качества производственно-технологических процессов до соответствия отраслевому стандарту GMP EC, лабораторно-клинических процессов валидации – GLP EC);
- снижение себестоимости продукции;
- повышение экологической чистоты производства продукции и социальной ответственности бизнеса (минимизация негативных последствий производственной деятельности комбината для окружающей среды).

Для достижения поставленных целей были выявлены ключевые составляющие социально-экономического потенциала: управленческая (определяет степень взаимодействия и качество связей между другими подсистемами) и инвестиционная (детерминирует мобилизацию и эффективное использование финансовых ресурсов). Для развития первой на основе предложенного алгоритма обеспечения конкурентоспособности предприятия посредством формирования социально-экономического потенциала и трансформации в конкурентные преимущества рекомендована процессная модель управления (рис. 6).

Ее главными функциональными подразделениями являются центры перспективного планирования и внутрифирменного консалтинга, развития потенциала, призванные посредством применения различных методов к входящим в их состав линейным подразделениям стимулировать последних в достижении установленных топ-менеджментом целей.

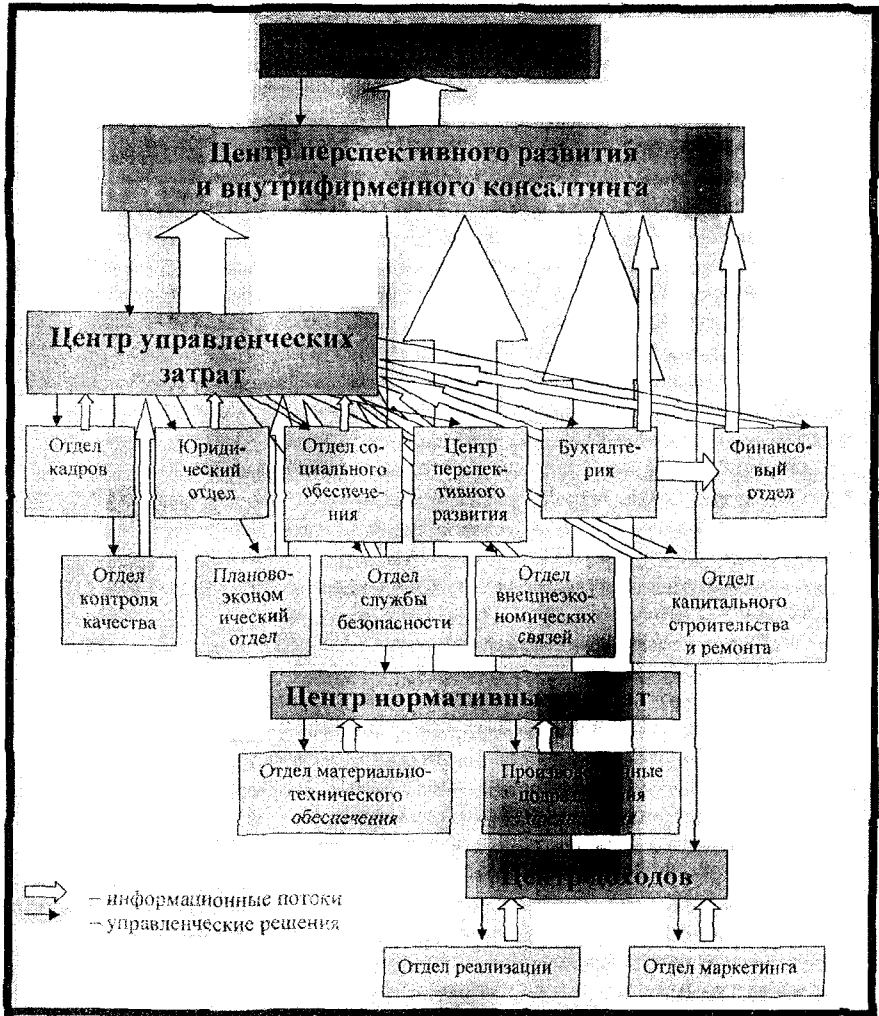


Рис. 6. Процессная модель управления социально-экономическим потенциалом драгмейкера

С целью развития второй ключевой составляющей концептуально обоснованы три потенциальных источника инвестиций, способных в ближайшей перспективе полностью покрыть инвестиционную потребность отечественных драгмейкеров: слияние с более крупными и известными иностранными компаниями – «Amide Pharmaceutical Inc.» (США), «Merck» (США), «Glaxo SmithKlein» (Бельгия), Novartis (Швейцария); поглощение предприятия одним

из крупнейших дистрибьюторов лекарственных средств – «СИА Интернэшнл» или «ЦВ Протек»; средства федерального и местного бюджетов.

В качестве наиболее важного инструмента решения поставленных перед предприятиями стратегических задач предложены проприетарная и дженериковая продуктовые стратегии, направленные на формирование эффективного продуктового портфеля фармкомпаний и обеспечения ее конкурентоспособности. Решение данного вопроса достаточно проблематично по причине необходимости наличия дополнительных источников финансирования. В результате была сформулирована продуктовая триггерная дженериковая стратегия, призванная посредством реализации 4 ступеней обеспечить формирование производственно-технологических и финансовых предпосылок пайплайна и лонча инновационных препаратов (рис. 7).

Достижение указанной цели возможно посредством осуществления перехода от производства фармацевтических копий препаратов низшего класса (дженерики «Я – тоже») к их реформулированным видам («Реформуляционные дженерики»), которые, в свою очередь, должны сменить лекарства, не имеющие патентной протекции в РФ («Контрадиктные дженерики»), и далее – продукты, имеющие небольшой срок потери патентной защиты («Молодые волки»). Смена каждой ступени характеризуется наличием промежуточной стадии, на которой анализируются возможности продуцирования лекарств вышестоящего уровня. Для отслеживания проприетарных лекформул без патентной защиты и с истекающим сроком последней предложено создание соответствующей службы при отделе маркетинга.

Для демпфирования возможных последствий рыночных флуктуаций вследствие функционирования отечественных драгмейкеров в турбулентной среде обосновано применение инструментария управления жизненным циклом продуктов низшего класса – «off-label». Данное средство развития сферы использования лекарственных препаратов предполагает наличие, кроме утвержденных и названных в инструкции показаний к применению, целесообразности применения лекарственных средств для иных вариантов терапии при существовании соответствующего валидационного обеспечения.

Осуществлять управление жизненным циклом off-label-целевых препаратов предлагается посредством их репозиционирования (через рефокусирование), релонча (преимущественно в госпитальном сегменте). В качестве оптимального ресурса управления мнением фармрынка выступают создание и активная «аквизиционная» деятельность служб медреп (медицинских представителей). Для каналинга (управления каналами сбыта) данных препаратов выбрана селективная модель с «вталкиванием» при использовании прямых каналов сбыта и помощи указанных служб, что позволит избежать больших снабженческо-сбытовых наценок, сохранить фармпродукцию в прежней ценовой категории, а, следовательно, привлекательность последней для диспенсеров (распространителей).

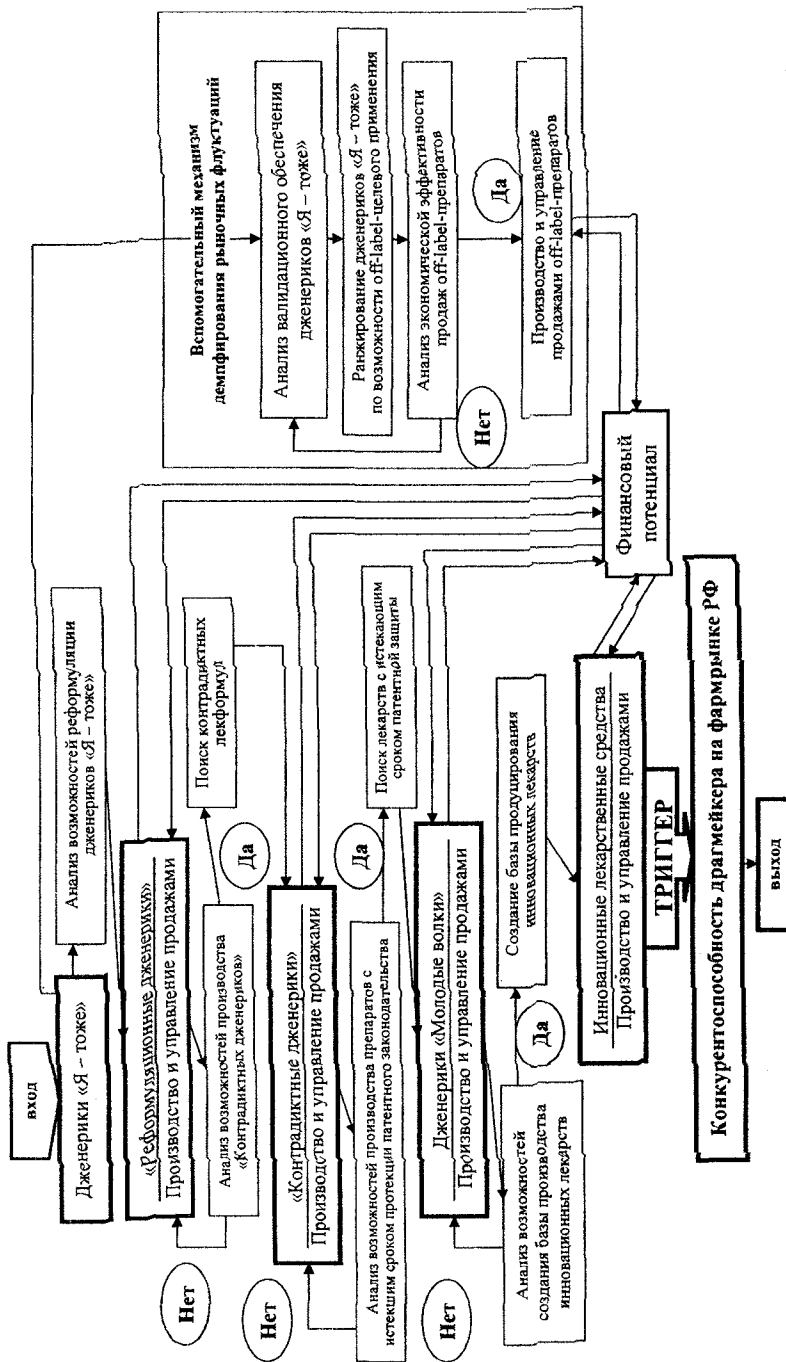


Рис. 7. Алгоритм достижения конкурентоспособности драгмейкера посредством реализации продуктовой триггерной дженериковой стратегии и вспомогательного механизма демпфирования рыночных флуктуаций

6. Совершенствование государственного регулирования фармацевтической отрасли РФ, имеющего императив достижения конкурентоспособности отечественных фармпроизводителей в условиях глобализации рынка.

Формирование социально-экономического потенциала отечественных драгмейкеров и его трансформация в их конкурентные преимущества происходит в условиях значительного влияния политики государства в области производства и оборота лекарств, что объясняется высокой социальной значимостью, а значит, регулируемостью фармацевтической отрасли. Иначе говоря, конкурентное положение фармпроизводителей как результат синергетического и мультипликативного эффектов подсистем их потенциала будет лимитироваться отраслевыми рамками, устанавливаемыми государством. Таким образом, разработка любых рекомендаций развития драгмейкеров должна синхронизироваться с направлениями государственной политики в области производства и оборота лекарственных средств. Актуальность данных вопросов имеет тенденцию роста в свете ближайшей перспективы вступления России в ВТО, предполагающего снижение пошлин на импорт биотехнологической продукции и отказ от прямой поддержки отечественных фармпроизводителей. Алгоритм устойчивого развития фармацевтической промышленности РФ в 2006 – 2015 гг., по нашему мнению, должен иметь следующие основные направления реализации (рис. 8.).

1. Ликвидация преимуществ зарубежных драгмейкеров со стороны отечественного нормативного регулирования посредством принятия новых законов: «О лекарственных средствах», «О порядке ввоза и вывоза с территории Российской Федерации наукоемкой биотехнологической продукции», «Об обороте микробных биоресурсов в области биотехнологии», «О государственном регулировании генно-инженерной деятельности» и т. д.

2. Селекция объектов господдержки фармотрасли с целью предотвращения расплытия финансовых ресурсов посредством ее проведения преимущественно в отношении наиболее восприимчивых к научно-техническому прогрессу драгмейкеров.

3. Поддержка и непосредственное участие государства в инвестировании НИОКР отечественных фармкомпаний вплоть до решения вопроса о серийном производстве вновь созданной продукции на конкретных предприятиях.

4. Финансовое и законодательное содействие покупкам российских и зарубежных технологий, в том числе путем введения налогового кредита.

5. Содействие РАН, РАМН, вузам и стартапным компаниям, работающим по контрактам и играющим важную роль в распространении технологий, а также мелким и средним фирмам, действующим в области «high tech».

6. Организация государственных программ обучения и последующего повышения квалификации специалистов фармацевтической промышленности, в том числе посредством зарубежных стажировок.

7. Внедрение национальных стандартов, соответствующих международным нормативам GXP, в том числе производства (GMP EC, ISO), надлежащей практике дистрибуции (GDP) и надлежащей аптечной практике (GPP) и т. д.

8. Четкое разграничение юрисдикции регуляторных органов, позволяющее облегчить драгмейкерам осуществление процедуры регистрации препаратов (файлинг).



Рис. 8. Алгоритм развития отечественной фармотрасли в условиях глобализации рынка

9. Формирование «Перечня жизненно важных лекарственных средств» на основе рекомендаций Всемирной организации здравоохранения, а также современного состояния заболеваемости и организации здравоохранения в стране.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В современной экономике генеральной целью предприятий является достижение ими конкурентоспособности на рынке, что становится возможным в условиях ориентации менеджмента фирмы на ее внутренние возможности, потенциал. Повышение конкурентных позиций организации должно осуществляться на основе управления ее социально-экономическим потенциалом посредством разработки соответствующего научно-методического обеспечения. Эти положения являются главной целью диссертационного исследования, результаты которого позволили автору сделать следующие выводы и рекомендации.

1. Существующие конкурентные подходы к изучению социально-экономического потенциала не раскрывают его роли в обеспечении конкурентных преимуществ предприятия на рынке, для чего было уточнено понятие социально-экономического потенциала – совокупности ресурсов и их свойств, обеспечивающих достижение конкурентоспособности организации.

Социально-экономический потенциал представляет собой совокупность активно взаимодействующих подсистем: управленческой, маркетинговой, кадровой, инновационной, инвестиционной, производственно-технологической, финансовой. В связи с этим управление потенциала должно носить комплексный характер, что впоследствии обеспечит его развитие и достижение стратегических целей.

2. Средством согласования возможностей организации с ее рыночными потребностями путем адаптации к условиям турбулентной среды и активного воздействия на последнюю с целью формирования благоприятных условий функционирования должно выступать управление социально-экономическим потенциалом предприятия. Оно определяется как совокупность действий менеджмента, направленных на формирование источников конкурентных преимуществ предприятия и их трансформацию в его конкурентные преимущества.

3. Выявлены основные тенденции развития российского фармацевтического рынка с учетом мирового, характеризуемые высокими темпами и свидетельствующие о значительных возможностях развития отечественных драгмейкеров. Проведенный нами анализ их конкурентоспособности на основе исследования управления социально-экономическим потенциалом показал тесную взаимосвязь всех его подсистем и обусловленность низкого уровня развития одних составляющих слабым развитием других. Невысокая конкурентоспособность драгмейкеров на фармрынке страны определяется низкой эффективностью управления их социально-экономическим потенциалом, приводящей к возникновению соответствующих проблемных зон, препятствующих формированию и трансформации последнего в конкурентные преимущества предприятия.

4. Для повышения конкурентоспособности предприятия на основе управления его социально-экономическим потенциалом были разработаны соответствующие стратегические подходы, заключающиеся в применении процессной модели управления социально-экономическим потенциалом организации с целью развития управленческого потенциала и рекомендации трех потенциальных источников инвестиций, способных в ближайшей перспективе полностью покрыть инвестиционную потребность драгмейкеров.

5. В рамках стратегии повышения конкурентоспособности драгмейкеров на основе управления их социально-экономическим потенциалом предложены продуктовые проприетарная, дженериковая и триггерная дженериковая стратегии развития, имеющие императив формирования базы пайплайна и лонча инновационных продуктов.

6. В связи со значительным влиянием политики государства в области производства и оборота лекарств на формирование социально-экономического потенциала и его трансформацию в конкурентные преимущества отечественных драгмейкеров сформулированы концептуальные основы устойчивого стратегического развития фармацевтической промышленности РФ в условиях глобализации рынка с целью их успешного функционирования при вступлении страны в ВТО, заключающиеся в селективной поддержке отраслевых инновационных компаний с императивом роста их интеллектуального капитала и законодательном уравнивании регуляторных процедур для иностранных и отечественных фармкомпаний.

ПУБЛИКАЦИИ

Статьи в ведущих рецензируемых научных изданиях, определенных перечнем ВАК:

1. Кунев, С. В. Потенциал развития фармацевтической отрасли в России / С. В. Кунев // Рос. предпринимательство. – 2006. – № 11. – С. 160 – 164 (0,3 п. л.).

Статьи

2. Кунев, С. В. Формирование стратегии развития деятельности фирмы на фармацевтическом рынке / С. В. Кунев // Проблемы современного состояния социально-экономической системы России : межвуз. сб. науч. тр. – Саранск, 2006. – Вып. 5. – Ч. 1. – С. 97 – 102 (0,35 п. л.).

3. Кунев, С. В. Аспекты стратегического планирования на предприятиях фармацевтической отрасли России / С. В. Кунев // Проблемы современного состояния социально-экономической системы России : межвуз. сб. науч. тр. – Саранск, 2006. – Вып. 5. – Ч. 1. – С. 177 – 187 (0,7 п. л.).