

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2012 А.М. Измайлов, А.В. Стрельцов*

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности, системный подход.

Современные экономические условия вынуждают компании искать новые методы повышения конкурентоспособности. Анализ источников показал, что наиболее эффективным к повышению конкурентоспособности фармацевтического предприятия является системный подход. Это в первую очередь обусловлено жесткой конкурентной ситуацией, сложившейся на рынке.

На экономической арене в XXI в. практически все участники рыночных взаимоотношений в большей или меньшей степени подвержены влиянию конкуренции. Анализ многочисленных источников показал, что пока еще не существует общепринятого определения конкурентоспособности предприятия. Но суть данного понятия заключается в превосходстве одного агента рынка над другим

на определенном этапе развития по каким-либо отдельным сравнимым критериям (например, цены или качества). Рассмотрим данную проблему на примере фармацевтического производства.

В экономических условиях, которым подвержены отечественные фармпроизводители, есть ряд требований, которые должны соблюдаться предприятиями для успешной произ-

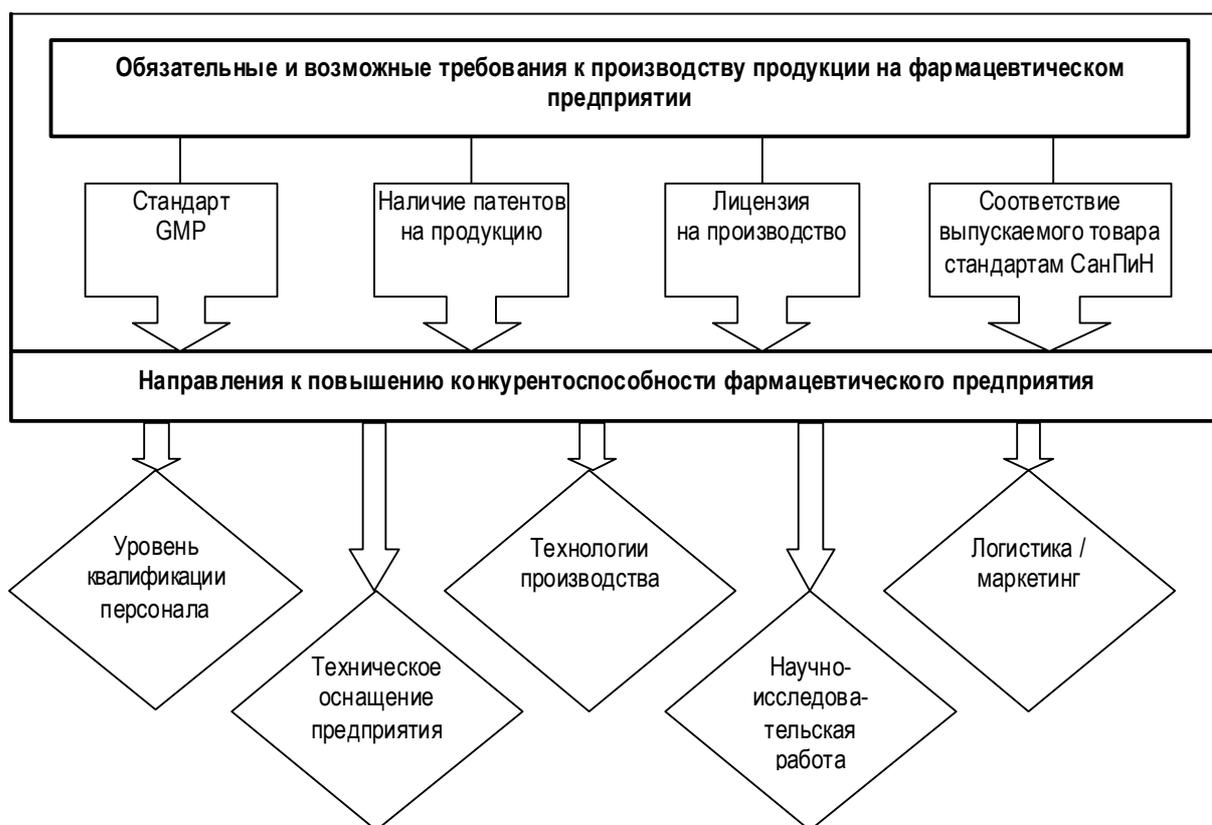


Рис. Системный подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического предприятия

* Измайлов Айрат Маратович, аспирант; Стрельцов Алексей Викторович, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой организации и стратегии развития промышленных предприятий. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: airick73@bk.ru.

Направления повышения конкурентоспособности с позиции системного подхода

№ п/п	Направление	Комментарий
1	Повышение уровня квалификации персонала / управление знаниями на предприятии	Фармпроизводство является колоссально наукоемким производством, поэтому тот уровень, на котором предприятие сможет создавать и выпускать продукцию, напрямую зависит от качества образования, опыта и навыков каждого отдельно взятого сотрудника компании. На этом этапе важным элементом управления является способность руководителя предприятия найти правильный подход к синтезу и применению явных и неявных знаний в контексте процесса управления знаниями на предприятии. Способность сотрудников создавать, использовать перспективные возможности и идеи для создания эффективных решений - колоссальный источник конкурентоспособного преимущества компании. Вложения в образование и повышение квалификации сотрудников, а также во внедрение и развитие технологий управления знаниями на предприятии являются одним из направлений развития конкурентоспособности предприятия. Активность в генерации новых знаний становится фактором создания добавленной стоимости и конкурентоспособности, экономического развития организаций*
2	Модернизация технического оснащения	Роль технического оснащения на предприятии, основная доля продукции которого является наукоемкой, чрезвычайно важна по той причине, что требования для производства большинства видов фармацевтической продукции намного выше, чем на производствах других отраслей. Отслеживание появления на рынке новых видов технического оснащения, способного оптимизировать производственную деятельность предприятия, несомненно является одним из векторов развития и усиления конкурентоспособности предприятия
3	Внедрение новых видов технологии производства	Фармацевтическая отрасль является одной из наиболее наукоемких и капиталоемких. Роль проводимых научно-исследовательских работ в этой сфере исключительна, так как создание новых и модернизация старых технологий производств служит своего рода локомотивом, вытягивающим предприятие в условиях жесткого конкурентного давления со стороны других участников рынка
4	Вложения в научно-исследовательскую работу	У ведущих фармгигантов мира, занимающих верхние строчки рейтинга по конкурентоспособности, как правило, очень мощная научно-исследовательская база, позволяющая им держать передовые позиции по производству и сбыту продукции. Как правило, крупнейшие производители имеют свои специализированные структурные подразделения для разработки новых видов и модернизации ранее выпущенных товарных позиций. Внедрение предприятиями своих собственных научно-исследовательских отделений может стать мощным фактором увеличения конкурентного потенциала, с одной стороны, и существенным вкладом в научную базу отрасли в целом - с другой. Однако запустить свою собственную исследовательскую лабораторию способно только крупное предприятие, каких среди отечественных производителей пока не очень много. Отсюда можно сделать вывод, что на сегодняшний день все актуальнее становится инвестировать деньги в создание научного потенциала компании и систему управления знаниями. В перспективе это даст возможность более быстро находить и осваивать новые сегменты рынка**
5	Направление развития маркетинга и логистики компании	Весь процесс производства и сбыта продукции на предприятии основан на различных маркетинговых стратегиях. На сегодняшний день существует огромное множество новых технологий, позволяющих оптимизировать производственно-сбытовые процессы. Основная проблема заключается в поиске и внедрении наиболее подходящего подхода для данной отрасли, на определенном этапе развития

* Погорелова Е.В. Концепция системы управления знаниями в организации // Экон. науки. 2011. ¹ 4 (77). С. 57-61.

** Абрамов О.В. Пути повышения стратегической конкурентоспособности российских предприятий // Вестн. молодых ученых Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2011. ¹ 2 (24). С. 12-17.

водственной деятельности и поддержания необходимого уровня конкурентоспособности.

Применение системного подхода к повышению уровня конкурентоспособности предприятия подразумевает организованное параллельное целенаправленное воздействие сразу по нескольким направлениям деятельности предприятия с целью оптимизации производственных и иных процессов, что в итоге должно привести к увеличению конкурентного потенциала производителя. Такой подход позволяет многократно увеличить шансы расширения рынка и вытеснения оппонентов из отрасли. Но, с другой стороны, применение подобного подхода затратное и требует тотального централизованного контроля и координации организационных процессов.

Схематичное изображение системного подхода представлено на рисунке. Важно отметить, что для нормального функционирования предприятия должны быть соблюдены определенные требования, которые закреплены юридически на государственном и мировом уровнях и обязательны для всех участников рассматриваемой отрасли.

Вся мировая фармацевтическая промышленность практически полностью перешла на производство продукции по стандарту GMP. Вновь запускаемые производства реализуют свою деятельность исключительно в соответствии с этим стандартом. Причем его действие распространяется на все без исключения виды производимой фармацевтической продукции.

Одним из требований, без которых промышленное предприятие в принципе не может функционировать, является лицензия на производство. Поэтому на начальном этапе функционирования производства проблематично именно решение вопроса с получением лицензии.

Также одним из важных моментов в фармпроизводстве является наличие у производителя патентов на те или иные виды продукции. Дело в том, что разработка и продвижение новых видов товаров требует колоссальных финансовых и временных вложений, поэтому возникает необходимость защиты подобных видов позиций от копирования конкурентами, что, соответственно, приводит к тому, что компании-производители активно патентуют свою продукцию¹.

Так как продукция, производимая фармацевтической промышленностью, напрямую и

косвенно связана со здоровьем населения, существует жесткий контроль выпускаемого в свет товара. Иными словами, от качества произведенных изделий зависит здоровье народа, а значит экономика страны в целом. Поэтому соблюдение санитарных норм и правил на производстве является сильным конкурентным преимуществом, позволяющим предприятию успешно продолжать свою производственную деятельность, не опасаясь применения санкций со стороны эпидемиологического надзора и других инстанций. Например, одним из основополагающих документов на производстве БАДов являются санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.3.2.1290-03 "Гигиенические требования к организации производства и оборота биологически активных добавок к пище (БАД)", утвержденные главным государственным санитарным врачом РФ 17 апреля 2003 г.

Совокупность требований, в которых работают фармацевтические производители, создает основу для разработки и реализации конкурентных стратегий в конкретных условиях. Разработка конкурентных стратегий подразумевает под собой планирование и реализацию ряда мероприятий, направленных на укрепление или завоевание новых конкурентных позиций на рынке.

Проведенный нами анализ позволил выявить пять направлений развития конкурентоспособности фармацевтического предприятия. Основные аспекты отражены в таблице.

Важность системного подхода в стратегическом планировании на предприятии обуславливается, прежде всего, взаимосвязанностью всех производственных и управленческих процессов в компании. Сбалансированный подход к управлению конкурентоспособностью производства в итоге дает контролируемую положительную динамику, отражающуюся, прежде всего, на повышении качества продукции и снижении себестоимости ее производства, а также возможно усиление бренда, что играет весьма значимую роль на современном этапе развития отечественной фармацевтической отрасли.

¹ Волкодавова Е.А., Егорова А.В. Теоретические основы управления затратами на промышленных предприятиях в современных условиях хозяйствования // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2012. □ 12 (86). С. 18-24.