

СТРУКТУРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наиболее актуальной научно-методической проблемой российских предприятий-производителей фармацевтической продукции является обеспечение высокого уровня их конкурентоспособности. В соответствии с методологией системного анализа система управления конкурентоспособностью фармацевтического предприятия может быть представлена как сложная многоуровневая управленческая система, что дает возможность выявить ее основные элементы, определить их внутренние и внешние взаимосвязи со средой и использовать как инструмент для практического применения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, система управления конкурентоспособностью, системный подход, управляемая подсистема, управляющая подсистема, обеспечивающая подсистема, целевая подсистема, функциональная подсистема.

Ye.V. Shilova,
Ye.A. Tretyakova

STRUCTURAL MODELLING OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

The paper states that the most urgent problem of the Russian manufacturing enterprises in pharmaceutical industry is to ensure their competitiveness. In the framework of systemic analysis methodology competitiveness management of pharmaceutical enterprises can be presented as a difficult multilevel administrative system. Presentation of competitiveness management as a system allows to identify its basic elements, to define their internal and external interrelations with the business environment and to use as a tool for practical application.

Key words: competitiveness, competitiveness management, systemic approach, operated subsystem, operating subsystem, providing subsystem, target subsystem, functional subsystem.

Одной из характеристик современного этапа развития рыночных отношений является жесткая конкурентная борьба между производителями продукции, в том числе и фармацевтической. Основными факторами усиления конкуренции являются рост темпов научно-технического прогресса, внедрение инноваций, динамично развивающиеся современные информационные технологии. Наиболее актуальной научно-методической проблемой российских предприятий-производителей фармацевтической продукции является обеспечение высокого уровня их конкурентоспособности [6, с. 71 – 78].

Управление конкурентоспособностью фармацевтического предприятия (ФП) можно представить в виде системы [8, с. 200 – 208]. В соответствии с методологией системного анализа система управления конкурентоспособностью фармацевтического предприятия может быть представлена как сложная многоуровневая управленческая система (рисунок). Это обусловлено сложностью содержания конкурентоспособности ФП как экономической категории и высоким динамизмом внутренней и внешней среды. Представление управления конкурентоспособностью в виде системы дает возможность выявить ее основные элементы, определить их внутренние и внешние взаимосвязи со средой и использовать как инструмент для практического применения.

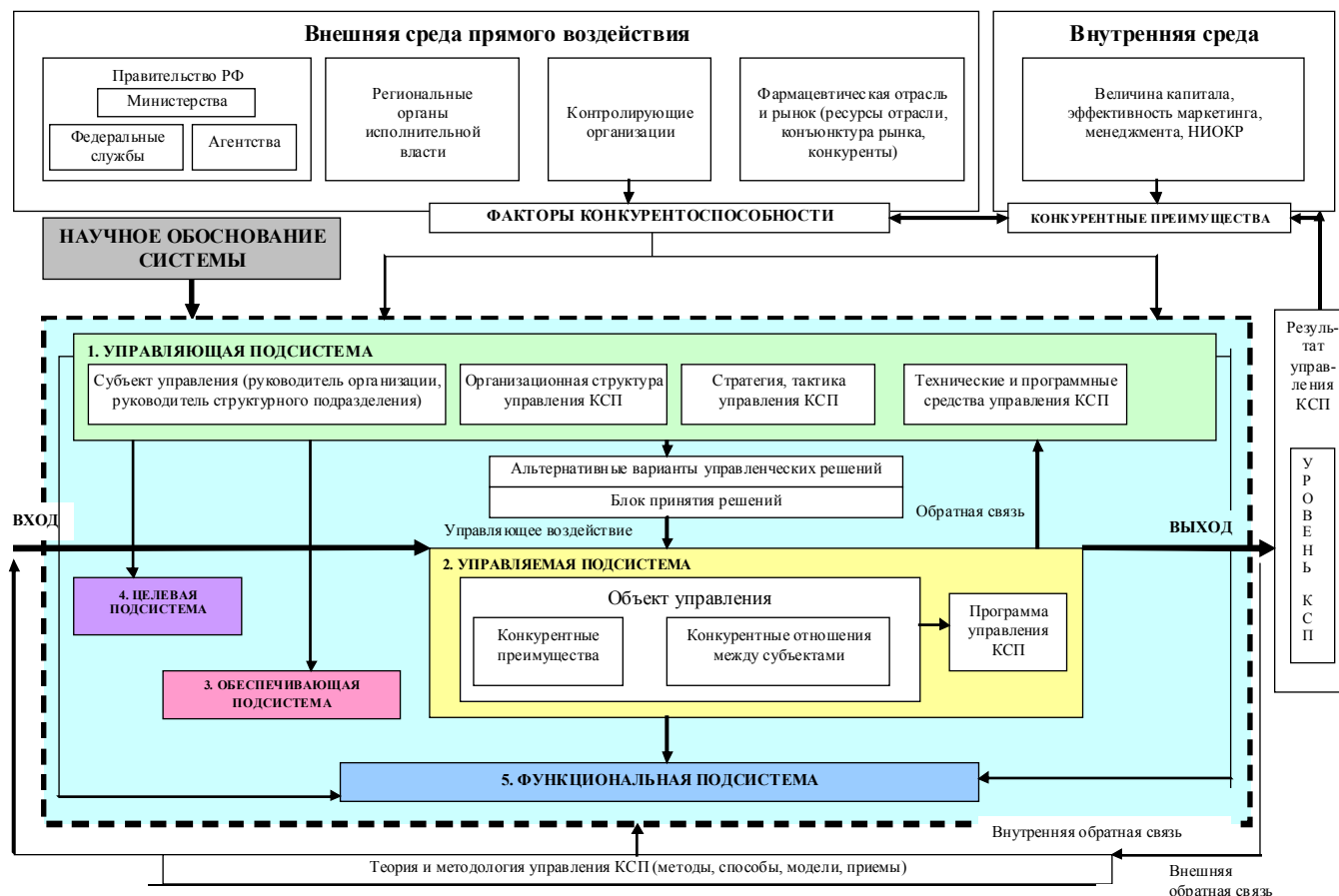
Вход системы характеризуется параметрами проблемы, которые нужно решить для достижения уровня конкурентоспособности (КСП), позволяющего позиционировать ФП на конкретном рынке (международный,

национальный, региональный/межрегиональный). К входу системы относится все, что предприятие получает для разработки и реализации стратегии повышения конкурентоспособности (методические документы, трудовые, материальные, финансовые, информационные и другие ресурсы).

С точки зрения системного подхода управление конкурентоспособностью включает следующие укрупненные элементы, которые неразрывно связаны между собой и составляют единое целое: окружающую среду, субъект управления (управляющую подсистему), объект управления (управляемую подсистему), целевую подсистему, обеспечивающую подсистему, функциональную подсистему, научное обоснование (обеспечение) системы (подсистему научного обоснования).

Окружающая среда фармацевтического предприятия формируется под воздействием социально-экономических, политических, технологических, правовых и экологических факторов [1, с. 7 – 9]. Кроме того, на нее оказывают существенное влияние государственная политика и меры государственного регулирования фармацевтического рынка, состояние ресурсной базы, а также конъюнктура мирового фармацевтического рынка.

В системе управления конкурентоспособностью субъектом управления выступает группа подразделений и специалистов во главе с руководителями ФП, которые на основе полученной информации, используя модели, методы, способы, приемы, теории управления конкурентоспособностью, определяют цели, задачи,



Структурная модель системы управления конкурентоспособностью фармацевтического предприятия

разрабатывают стратегию и тактику управления конкурентоспособностью. Компонентами управляющей системы являются организационная структура управления конкурентоспособностью, технические и программные средства управления конкурентоспособностью.

Объектом управления в предлагаемой модели выступают конкурентные преимущества ФП и конкурентные отношения между субъектами фармацевтического рынка. Управляемой переменной является расчетная величина – уровень конкурентоспособности ФП, который выражается интегральным показателем конкурентоспособности, рассчитанным по одной из множества существующих методик. Поскольку управляющая подсистема организации не в состоянии полностью контролировать управляемую подсистему, в качестве средства контроля используются управленческие решения, ориентированные на задачи, поставленные перед предприятием. Качество решаемых задач для достижения цели управления конкурентоспособностью обеспечивается наличием блока принятия решений, внутренней и внешней обратными связями [2, с. 127 – 131]. Показатели оценки конкурентоспособности позволяют принимать управленческие решения по корректировке стратегии и тактики управления конкурентоспособностью в случае неудовлетворительных значений. Способы выбора варианта решения дополняют критерии (правила) и учитывают природу факторов конкурентоспособности. В итоге на основе принятого решения субъекты управления разрабатывают программу управления конкурентоспособностью и приступают к ее реализации.

Компонентами целевой подсистемы являются:

- повышение качества ЛП и фармацевтических услуг;
- организационно-техническое развитие фармацевтического производства (внедрение новых технологий производства, ресурсосберегающих технологий);
- обновление ассортимента выпускаемой продукции;
- удержание (увеличение) доли рынка;
- социальное развитие коллектива;
- повышение качества управления всеми процессами деятельности ФП (организационные преобразования);
- обеспечение безопасности и охрана окружающей природной среды.

Обеспечивающая подсистема содержит следующие компоненты:

- нормативно-методическое обеспечение – комплекс документов организационно-распорядительного, нормативно-технического, технико-экономического характера, устанавливающий нормы, правила, требования, используемые для решения конкретных задач по вопросам конкурентоспособности ФП;
- ресурсное обеспечение (поддержание высокого научного уровня работ и процессов по ресурсосбережению, применение научно обоснованных методов прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования, нормирования потребностей в различных видах ресурсов, нахождение источников форм ресурсного обеспечения из различных источников, выбор эффективных логистических технологий организации материальных потоков);
- информационное обеспечение (информация о потребителях, их потребностях, параметрах рынка и

конкуренции; о внешней среде фармацевтического предприятия и его основных конкурентах; о применяемых конкурентами законах, принципах, научных подходах, методах и моделях управления конкурентоспособностью; об уровне конкурентоспособности и др.);

– правовое обеспечение (нормативно-правовая база в разрезе управления конкурентоспособностью фармацевтических предприятиями);

– организационно-технологическое обеспечение (обеспечение всем необходимым руководителей ФП, структурных подразделений, работников для эффективного выполнения функций и обязанностей).

Компоненты функциональной подсистемы можно сгруппировать в несколько блоков, которые представляют собой подсистемы нижележащего уровня:

1) подсистема основных и обслуживающих производственных процессов, которая представлена основными и обслуживающими процессами;

2) подсистема НИОКР;

3) подсистема маркетинга ФП;

4) структуры ФП (организационная, финансовая, информационная);

5) подсистема управления персоналом ФП (подбор, расстановка, повышение квалификации, управление профессиональным продвижением кадров);

6) подсистема учета (учет выполнения бюджетов, реализации бизнес-плана, затрат и себестоимости, оперативный учет производства, административный учет) [3, с. 734 – 741];

7) финансово-экономическая подсистема (инвестиции – финансовые и материальные ресурсы, все виды интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты производства и реализации продукции с целью получения прибыли или достижения социального эффекта; ценообразование, обеспечение целевой прибыли) [4, с. 350 – 358].

Кроме того, система управления конкурентоспособностью должна содержать в своей структуре подсистему научного обоснования системы, которая позволяет рассмотреть механизмы действия экономических законов, применять научные подходы к управлению конкурентоспособностью. Методология управления конкурентоспособностью включает в себя логическую организацию, методы и инструменты управления конкурентоспособностью ФП.

Внутренняя обратная связь обеспечивает качество принимаемых решений и связана с динамизмом деятельности ФП, требующим быстроты реакции на изме-

нение внешней и внутренней среды. Основой такой реакции являются модели, методы, приемы решения конкретных практических задач, которые позволяют в той или иной степени повысить эффективность управления конкурентоспособностью.

Внешняя обратная связь дает возможность оценивать результаты реализуемой программы управления конкурентоспособностью. Если фактические результаты не соответствуют ожидаемым, а уровень конкурентоспособности значительно ниже установленного, то управляющая система вносит соответствующие коррективы как в тактику, так и в стратегию управления конкурентоспособностью.

Элементы предлагаемой модели управления конкурентоспособностью для конкретного фармацевтического предприятия приобретают специфические черты в зависимости от его ассортиментной политики, рыночного позиционирования, целей корпоративной стратегии.

Предлагаемая модель СУКСП ФП является гибкой и позволяет беспрепятственно внедрять изменения в любую подсистему в СУКСП ФП, дополнять ее и совершенствовать с целью повышения уровня конкурентоспособности ФП, а значит и эффективности СУКСП.

1. Междисциплинарный словарь по менеджменту. М.: Дело, 2005.

2. *Переверзев М.П.* Менеджмент: учебник / М.П. Переверзев, Н.А. Шайденко, Л.Е. Басовский; под общ. ред. проф. М.П. Переверзева. М.: ИНФРА-М, 2008.

3. Семь нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под ред. В.В. Кондратьева. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2008.

4. *Фатхутдинов Р.А.* Производственный менеджмент: учебник для вузов. 5-е изд. СПб.: Питер, 2007.

5. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Маркет ДС, 2008.

6. *Шилова Е.В.* Анализ рынка российских фармацевтических предприятий-производителей лекарственных препаратов на основе матричного подхода // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 5.

7. *Шилова Е.В.* Структурная модель системы управления конкурентоспособностью как форма инновационного развития фармацевтического предприятия / Е.В. Шилова, Е.А. Третьякова // Развитие инновационного предпринимательства в современной экономике: мат. Всерос. науч.-практич. конф. Пермь: ПГТУ, 2010.