

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ «ФАРМАСИНТЕЗ» НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В данной статье рассмотрены факторы внешней среды: поставщики, потребители, государство, конкуренты, а также функциональная структура системы управления. Компаниям нужно постоянно приспосабливаться как к благоприятным, так и к опасным случаям, вызванных с одной стороны одобрением потребителей, а с другой стороны конкуренцией. Зависимость от внешней среды является одной из самых значительных характеристик компании, так как ни одна компания не может существовать изолированно. Внешняя среда является источником, питающим компанию ресурсами, жизненно важными для поддержания внутреннего потенциала на должном уровне.

Ключевые слова: внешняя среда; фармацевтические компании; функциональная структура; фармацевтическая отрасль; прямое влияние; косвенное влияние.

Внешняя среда, где функционирует любая фирма, проявляется как крайне неустойчивая и характеризуется высокой степенью неопределенности. Фирмам, в процессе своего функционирования, нужно не только устанавливать сильные и слабые стороны, но и постоянно осуществлять тщательный контроль над внешней средой. В таких условиях лишь высококачественный прогноз может дать достоверную информацию и определить возможное состояние объекта в будущем.

Фармацевтическая компания многосторонне развита и находится под влиянием различного рода факторов, такие факторы называются внешней средой. Внешняя среда довольно неустойчива и пребывает в постоянном движении.

Когда мы говорим о внешней среде, то здесь мы берем во внимание обстоятельство прямого и косвенного воздействия на работу компании, они и помогут более полно раскрыть положение внешней среды. Воздействия прямого влияния имеют обратную связь с компанией и существенным образом сказываются на ее существовании (рис. 1).

Не всякая компания может похвастаться умением быстро реагировать на меняющуюся внешнюю среду, именно такая способность и влечет за собой наилучшие перспективы для компании.

Воздействие косвенного влияния не так сильно взаимодействуют с компанией, но некоторое влияние все же существует (рис. 2).

* Репина Екатерина Александровна – магистрант, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, ekaterinar28@yandex.ru.

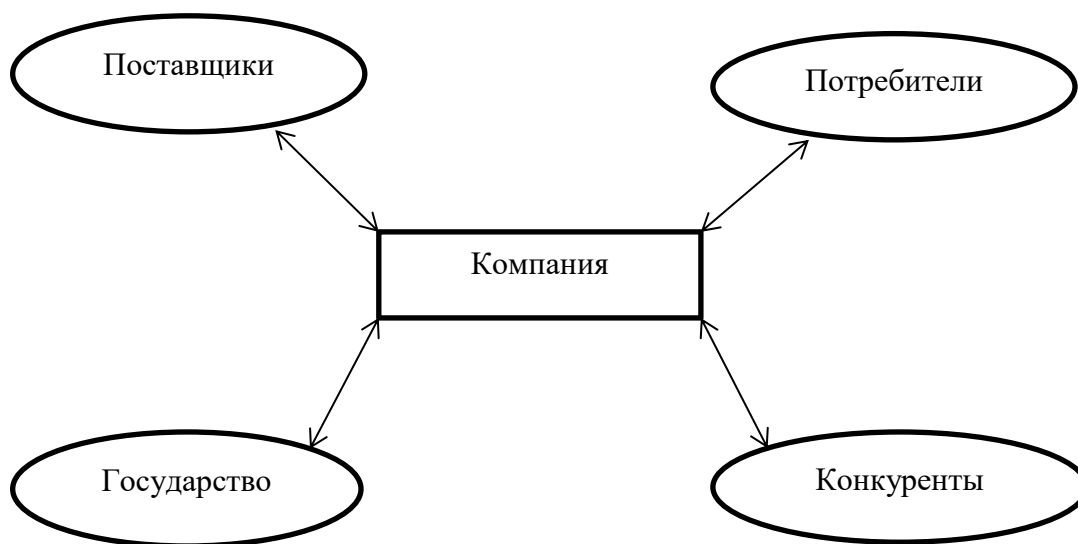


Рис. 1. Область прямого влияния на работу компании

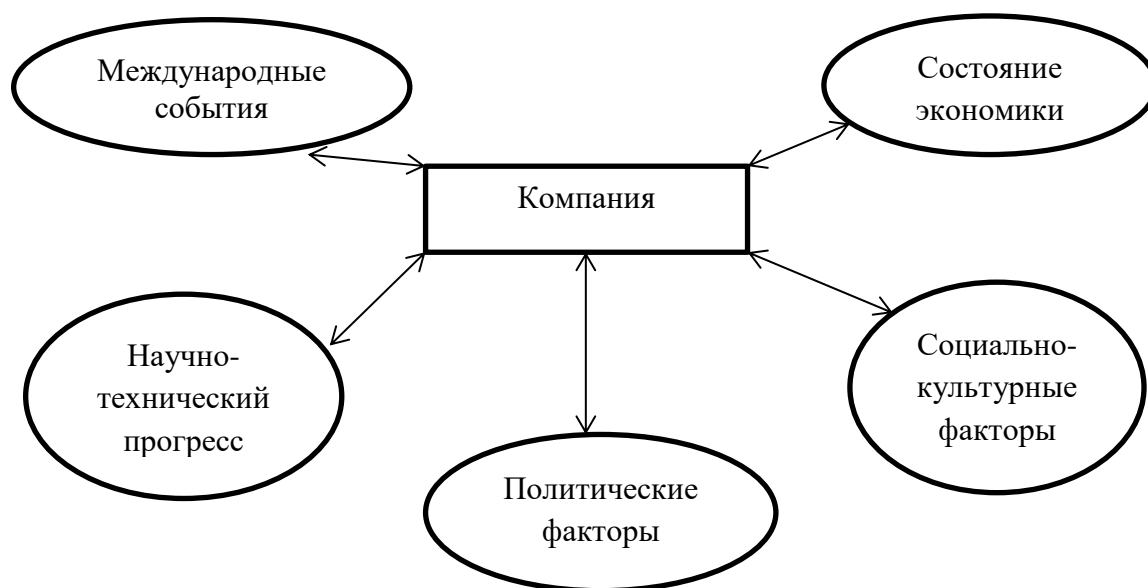


Рис. 2. Область косвенного влияния на деятельность компании

На основе теории А.А. Долбунова о влиянии внешней среды на деятельность компании построены рис. 1 и 2 [4].

Е.А. Третьякова отметила, что большинство современных компаний структурированы по функциональному принципу. В фармацевтических компаниях он выражается в линейно-функциональной структуре самой организации, а также ее отдельных звеньев или же в выделении дивизионов по функциональному принципу. Необходимо отметить, что процессный подход к управлению организациями предусмотрен в методологии всеобщего управления качеством (TQM), является базовым принципом стандартов качества ISO 9000. Внедрение этих стандартов в практику стимулирует отечественные организации к внедрению процессного подхода в свою систему управления [7].

Схема совмещения элементов функциональной и процессной структур на примере фармацевтической компании представлена на рис. 3 [7]. Сочетание функционального и процессного подходов в формате регулярного менеджмента позволяет получить модель бизнес-процессов фармацевтической компании, обеспечивающую выполнение всех ее функций оптимальным образом. Уже в процессе моделирования выявляется и исключается дублирование функций, обеспечивается их оптимальное сочетание между собой, предусматривается закрепление ответственности за выполнение процессов и операций, тем самым минимизируется расходование материальных, трудовых и финансовых ресурсов на их выполнение.

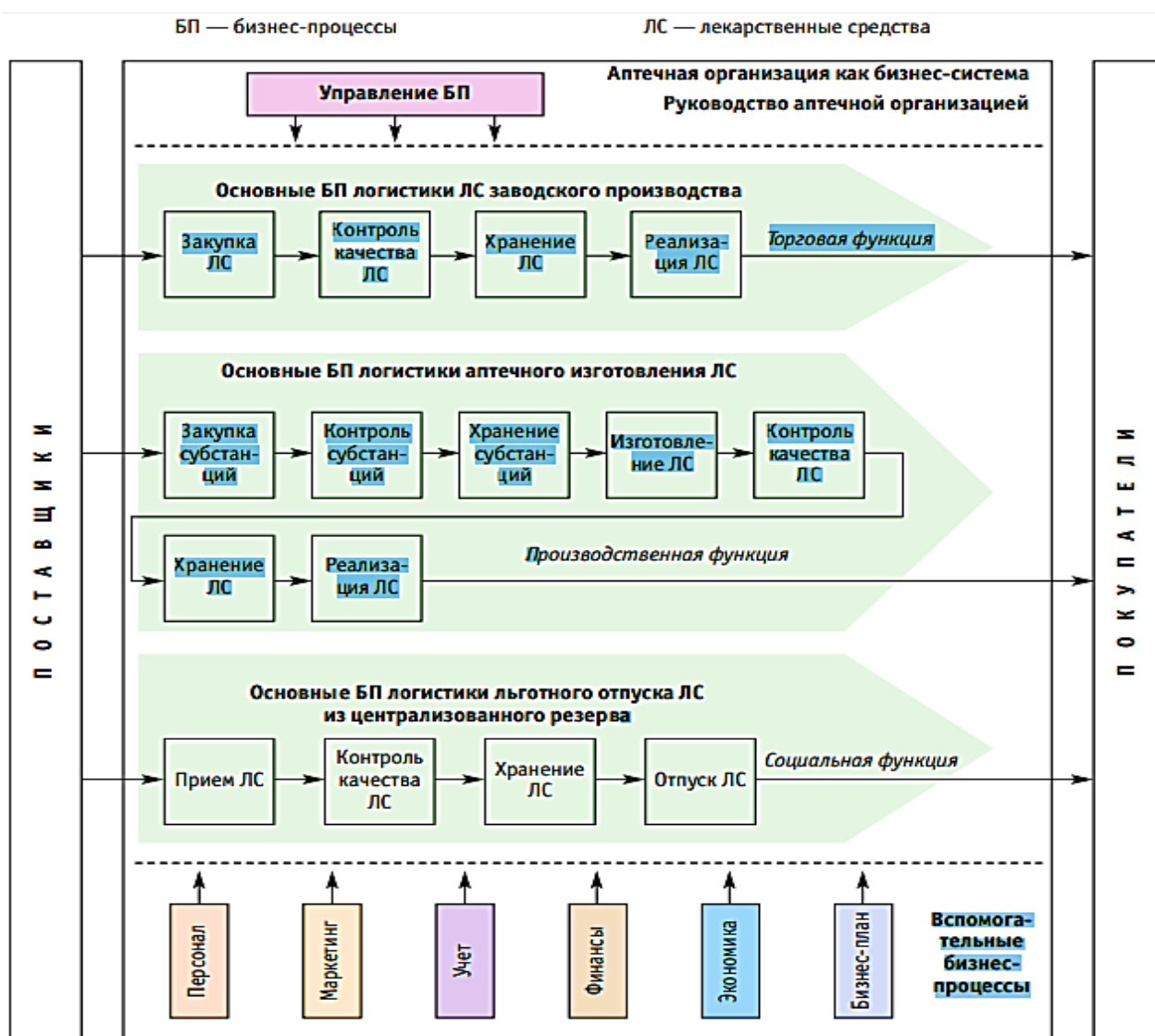


Рис. 3. Совмещение функциональной и процессной структур фармацевтической организации

Ввиду актуальности проблемы оптимизации систем управления, были сформулированы методические подходы к моделированию системы бизнес-процессов фармацевтических организаций и разработана поэтапная схема ее формирования (рис. 4) [7]. Оптимальное структурирование фармацевтических

компания на основе сочетания функционального и процессного подходов позволяет принципиально изменить систему управленческого учета, переориентировав ее с учета по подразделениям на учет по функциям и бизнес-процессам. Это позволит оперативно с необходимой точностью рассчитывать величину расходов на осуществление каждой функции и величину затрат на выполнение отдельных бизнес-процессов, а также сопоставлять величину расходов с полезностью функции для потребителя во внешней среде.

ФО — фармацевтическая организация

КФУ — ключевые факторы успеха

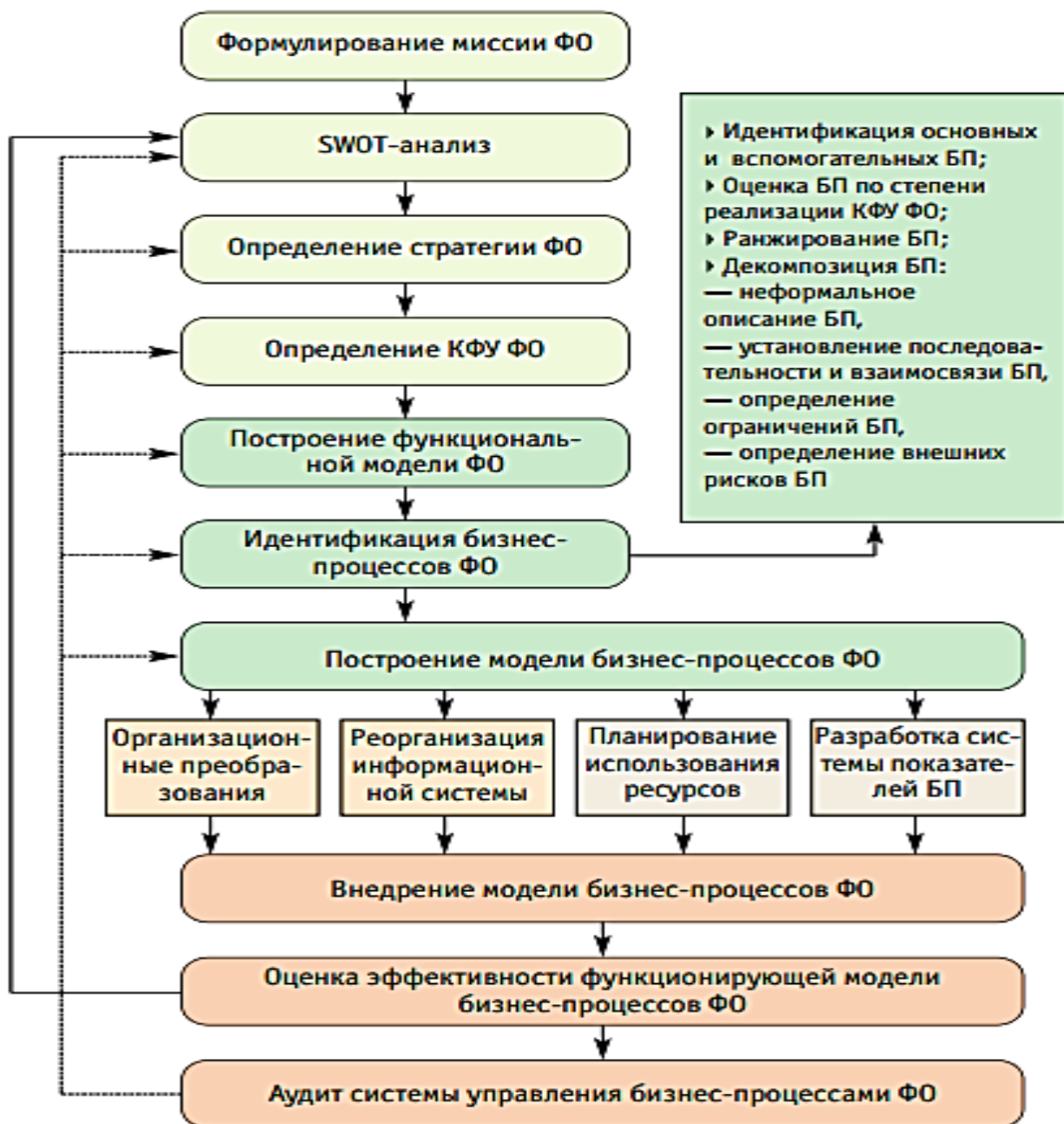


Рис. 4. Схема моделирования системы бизнес-процессов фармацевтической организации

Таким образом, оптимальное совмещение элементов функциональной и процессной структур фармацевтической компании позволяет произвести важные качественные преобразования, направленные на повышение результативности ее деятельности, экономию всех видов ресурсов, рост рентабельности и укрепление конкурентных позиций во внешней среде.

З.Н. Мнушко выделил некоторые особенности фармацевтической отрасли:

1. Использование химических методов и технологий производства.
2. Высокий уровень автоматизации производства лекарственных препаратов.
3. Сложность технологических процессов.
4. Большая номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции.
5. Наличие широких связей по поставке компонентов.
6. Имеет место применение общепринятых форм и методов регулирования лекарственного рынка: регистрация препаратов (включая GLP, GCP), контроль производства по правилам GMP (включая инспектирование и сертификацию).
7. Участие в выполнении НИОКР в рамках федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации».
8. Данные производства направлены на решение социальных задач, связанных с укреплением здоровья населения [5, с. 120].

Фармацевтическая отрасль имеет ряд особенностей, которые связаны со сложностью, разносторонней деятельностью, а также имеет социально-экономический характер. Фармацевтический рынок специализируется на производстве лекарственных средств, которые относятся к категории жизненно важных товаров. Управление в таких компаниях рассматривается как широкое понятие. Управление здесь может быть и хранением лекарства, его сбытом, созданием, производством, проработкой, нормированием. На все эти аспекты, безусловно, оказывает влияние внешняя и внутренняя среда.

Также отметим, что фармацевтические компании не ограничиваются лишь производством лекарственных средств, их предметом функционирования также могут являться биологически активные добавки к пище, минеральные воды, предметы ухода за больными и инвалидами, питание для детей, изделия медицинского назначения, средства гигиены, измерительные приборы и тому подобное.

Подчиненность внешней среде есть одна из самых важных характеристик компании, так как любая компания не может находиться сама по себе. Проанализируем внешнюю среду компании «Фармасинтез».

На внешнюю среду значительное воздействие оказывают факторы: потребители; поставщики; конкуренты; рынок рабочей силы; государство. Рассмотрим более подробно каждый из них.

Рассматривая конкурентов, заметим, что фактическим конкурентом «Фармасинтез» являются не все приведенные компании, а только ОАО «Акрихин».

Таблица 1

Характеристика конкурентов

Предприятие	Местоположение	Соответствие стандартам GMP	Количество наименований выпускаемой продукции (противотуберкулезные препараты)	Инвестиции в НИОКР
ОАО «Акрихин»	142450, Московская обл., Ногинский р-н, Старая Купавна, ул. Кирова, д. 29	да	56	да
Маклеодз Фармасьютикал Лтд (ООО «Эдвансд Трейдинг»)	123182, г. Москва, ул. Щукинская, д. 2, 3-й этаж	да	24	нет
Симплекс Фарма Пвт Лтд (ЗАО «Корал-Мед»)	119530, г. Москва, Очаковское ш., д. 34	да	20	нет

На сегодняшний день линейка противотуберкулезных препаратов, производимых «Фармасинтез», насчитывает порядка 100 наименований препаратов в различных дозировках: капсулы, таблетки, гранулы, инъекционные растворы.

Таблица 2

Внешняя среда «Фармасинтез»

Составляющие внешней среды	Воздействие факторов на функционирование компании
Государство	Главные цели государственной политики, это конечно обеспечение полноты сбора налогов, выпуск эффективных, безопасных и качественных препаратов (предотвращение нелегального производства), защита прав потребителей
Потребители	Покупателями «Фармасинтез» являются фармацевтические компании различных форм собственности (дистрибьюторы). («Областная детская туберкулезная больница» (ГБУЗ ОДТБ); ГБУЗ РКПТД Санкт-петербургское ГБУЗ «городская туберкулезная больница № 2»; ООО «СИА Интернейшнл Иркутск»; ЗАО Фирма Центр Внедрения «ПРОТЕК»; АО Р-Фарм; ОГБУЗ Усть-Ордынский противотуберкулезный диспансер ОГБУЗ ИОКТБ)
Поставщики	Поставщиками основного сырья (активных фармацевтических субстанций) являются CiralgicLimited (Китай), TwinexLimited (Китай), LupinLimited (Индия), DONG-A ST CO., LTD (Корея); вспомогательного сырья – ООО «Реттенмайер Рус» (г. Москва), ООО «ШеллстоунКемикалс» (г. Москва), ООО ТД «Малиновое Озеро» (г. Барнаул); упаковочных материалов – ООО «Эректон» (г. Москва), ОАО Дзержинское производственное объединение «Пластик» (г. Дзержинск), ООО «Презент упаковка» (г. Тула), ООО «Группа компаний ЗСЭТ» (г. Новосибирск)

Стоит обратить внимание на то, что в России лишь «Фармасинтез» специализируется на выпуске препаратов для лечения тяжелых хронических заболеваний – туберкулеза, ВИЧ/СПИДа, онкологических и гематологических патологий. В свою очередь, ОАО «Акрихин», помимо тех же препаратов, выпускает препараты для лечения кардиологии, сахарного диабета, неврологии, дерматологии, гинекологии, педиатрии.

Таким образом, данная компания работает в условиях жесткой конкуренции. Поэтому необходимо проводить дальнейший анализ показателей, чтобы избежать нежелательных результатов деятельности компании.

Близость основных поставщиков сырья дает возможность добиться снижения затрат на транспортировку, что напрямую сказывается на себестоимости выпускаемого товара.

Проблемы давления внешней среды на функционирование компании:

1. Проблемы взаимодействия с поставщиками.

1.1. Несвоевременная доставка продукции.

1.2. несоответствие объема заказов.

1.3. Отсутствие исполнения самовозврата просроченного товара.

2. Проблемы взаимодействия фирмы с клиентами.

2.1. Колебание потребностей потребителя.

2.2. Неудовлетворенность соотношения цены и свойств продукта.

2.3. невыполнение нужд и запросов потребителей.

2.4. Недоверие клиента.

3. Проблемы конкурентоспособности.

3.1. Неконкурентоспособность на глобальных рынках.

3.2. Приход незнакомых конкурентов на рынок.

3.3. Не полноценная линейка препаратов.

Действия, направленные на улучшение положения фирмы, находящейся под влиянием внешней среды:

1. Обеспечить отлаженный процесс с поставщиками.

1.1. Ужесточить условия по осуществлению заказов (включение штрафов).

1.2. Требовать исполнения возврата просроченного товара.

1.3. Обеспечить контролирование за движением товара.

1.4. Сформировать информативный обмен с поставщиками (оповещать друг друга о необходимом снижении объема закупок, о дальнейшем увеличении цен, о поправках условий договора и т.д.).

2. Улучшить взаимодействие с потребителем.

2.1. Выявить ограничения по приобретению потребителем товара.

2.2. Улучшить товар с точки зрения простоты использования.

2.3. Улучшить функциональность и производительность товара.

2.4. Выявить отличительные особенности конкурентных товаров, рассматриваемых потребителем в качестве альтернатив.

2.5. Обеспечить поддержание имиджа и философии фирмы.

3. Повысить конкурентоспособность.

3.1. Выявить технические преимущества товаров-конкурентов.

3.2. Создать новые каналы сбыта и позиционирования.

3.3. Выявить конкурентные преимущества товаров других фирм.

3.4. Обеспечить точную, связанную производительность работников по усовершенствованию методик производства, снабжения и НИОКР, менеджмента персонала и культуры организации.

Фармацевтические компании характеризуются процессами как производственного, так и рыночного характера. За производством лекарств существуют повышенные требования, которые в свою очередь контролируются государством. Также их можно охарактеризовать рядом таких функций как: обеспечение лекарственными средствами населения, научная, медицинская, информационная, производственная, контрольная. Также сейчас все большее распространение получает в этой отрасли разработка и внедрение передовых лекарственных средств.

Фармацевтические компании, находясь в сегодняшней не простой экономике, должны в полной мере следить за конкурентами, уровнем доходов населения, учитывать, насколько насыщен рынок фармацевтическими товарами, политику налогообложения.

Список использованной литературы

1. Артюхов И.П. Организация и управление фармацевтической деятельностью / И.П. Артюхов, Л.А. Лунева, В.В. Богданов. – Красноярск : Тип. КрасГМУ, 2010. – 184 с.

2. Голубков Е.П. О понятии «стратегия», ее роли и месте в маркетинговом планировании [Электронный ресурс] / Е.П. Голубков. – Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru>.

3. Добротворский И.Л. Золотая книга руководителя: как опередить конкурентов в умении продавать, мотивировать, вести переговоры и заключать сделки / И.Л. Добротворский. – Ростов н/Д. : Феникс, 2015. – 636 с.

4. Долбунов А.А. Маркетинговая концепция управления предприятием / А.А. Долбунов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 25–37.

5. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева ; под ред. З.Н. Мнушко. – Харьков : Изд-во НФаУ : Золотые страницы, 2010. – 360 с.

6. Тётушкин В.А. Формирование маркетинговой стратегии организации в неблагоприятных экономических условиях / В.А. Тётушкин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 6. – С. 57–64.

7. Третьякова Е.А. Функциональная и процессная структуры фармацевтической организации [Электронный ресурс] / Е.А. Третьякова. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.