

УДК 316.776+338.24

© Л. В. Орлова¹, Ю. В. Первова², И. Е. Шафранский³, 2023

¹ Московский государственный университет технологий
и управления им. К. Г. Разумовского (ПКУ)
(МГУТУ им. К. Г. Разумовского (ПКУ);

^{1, 2, 3} Самарский государственный технический
университет (СамГТУ), Россия

E-mail ¹: orlovalv313@mail.ru

E-mail ²: sno1911@mail.ru

E-mail ³: ishafran77@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМ БИЗНЕСОМ

Фармацевтическая деятельность является одной из ключевых отраслей мировой экономики. Она объединяет производство, разработку, дистрибуцию и продажу лекарственных средств, медицинской продукции и товаров, связанных со здравоохранением. Статья посвящена рассмотрению актуальных вопросов в управлении фармацевтическим бизнесом на современном этапе. Особое внимание уделяется значимости инновационного подхода в его организации, а также налаженных социальных коммуникаций.

Ключевые слова: фармацевтический бизнес, эффективное управление, инновационный подход, практический подход, инновации, конкурентоспособность.

В условиях постоянно растущей конкурентной среды на фармацевтическом рынке повышение эффективности деятельности фармацевтического предприятия становится уже невозможным без использования современных подходов к управлению эффективным развитием фармацевтической отрасли. Знание и использование комплексного подхода управления эффективным развитием фармацевтических организаций имеет в современных условиях очень важное научно-практическое значение.

Инновационные подходы в управлении фармацевтическим бизнесом основаны на внедрении новых и современных методов и технологий для повышения эффективности деятельности компании и достижения конкурентных преимуществ.

В связи с вышеизложенным, *цель данного исследования* заключается в изучении современных подходов к организации компетентного управления развитием фармацевтического бизнеса.

Объектом исследования выбрана управленческая деятельность в фармацевтических организациях.

Предмет исследования — современные подходы эффективного управления в фармацевтических организациях.

Отдельным составляющим управления эффективным развитием различных типов предприятий посвящен целый ряд публикаций в рамках общего менеджмента в работах О. С. Виханского, А. В. Толмачева, И. Г. Ивановой, Е. М. Кобозевой и др. [1]. Управление в фармацевтической сфере рассматривали такие авторы, как М. А. Мищенко, С. В. Кононова и др. [2], И. А. Наркевич [3]. В данных работах освещены вопросы управления определенными направлениями социально-экономической эффективности организации или в целом управленческой системы. В профессиональных научных работах по фармации практически не рассматриваются вопросы современных подходов к управлению эффективным развитием фармацевтических предприятий.

Одним из инновационных подходов является диджитализация фармацевтического бизнеса, которая включает в себя использование информационных технологий для автоматизации процессов, улучшения управления запасами, оптимизации производства и распределения лекарственных препаратов. Это позволяет снижать затраты, повышать оперативность и точность работы, а также обеспечивать более эффективное управление клиентским опытом [4].

Еще одним инновационным подходом является развитие персонализированной медицины и применение генетических исследований для определения индивидуального подхода к лечению. Это позволяет разработать более эффективные и безопасные лекарственные препараты, а также предложить пациентам персонализированные лечебные схемы.

Также стоит отметить инновационные подходы в сфере маркетинга и продаж фармацевтических препаратов. К ним относятся использование цифровых медиаплатформ для привлечения и информирования клиентов, а также создание программ лояльности и персонализированных предложений [5].

Инновационные подходы в управлении фармацевтическим бизнесом также включают развитие сотрудничества и партнерства с академическими и научно-исследовательскими организациями для проведения совместных исследований и разработок новых лекарственных препаратов.

Необходимо добавить, что без хорошо налаженных социальных коммуникаций при любом из вышеперечисленных инноваци-

онных подходов могут приниматься неверные решения. Коммуникация является одним из важных элементов управления.

В целом инновационные подходы в управлении фармацевтическим бизнесом направлены на совершенствование и модернизацию всех аспектов деятельности — от научных исследований до продаж и сервиса. Они позволяют компаниям быть конкурентоспособными и отвечать на современные вызовы и потребности рынка.

В работе [6] представлены основные труды зарубежных ученых в области управления фармацевтической деятельностью, внесших значительный вклад в развитие этой сферы, например, известного австрийско-американского ученого и писателя Петера Друкера (изучал и разрабатывал теории и подходы к управлению организацией в целом, включая и фармацевтическую отрасль), индийского ученого Пракаписа Томаса Джефферсона (специализировался в области международного управления в фармацевтической и медицинской отраслях), Теодора Левитта (американский экономист, автор исследований в области фармацевтической индустрии и особенностей ее управления), Майкла Портера — американского ученого, известного своими исследованиями в области стратегического управления (его работы о преимуществах конкуренции и формировании стратегических групп в фармацевтической отрасли получили значительное признание), Юла Бьернслса (нидерландского ученого, автора множества исследований о развитии и управлении фармацевтическими компаниями, включая стратегическое планирование и управление инновациями). Все эти исследователи и ученые активно разрабатывали теории и практические подходы в области успешного управления фармацевтической деятельностью.

Практические подходы в области управления фармацевтической деятельностью направлены на обеспечение эффективной организации производства и сбыта лекарственных средств, управления медицинской информацией, качеством продукции, управления рисками и соответствия законодательству.

Рассмотрим практические подходы в области управления фармацевтической деятельностью.

1. Управление цепями поставок (Supply Chain Management).

Данный подход включает в себя планирование, управление и контроль всех этапов цепочки поставок лекарственных средств, начиная от закупки и производства до доставки продукции конечному потребителю. Целью этого подхода является достижение максимальной эффективности и минимизация затрат.

2. Управление клиническими испытаниями.

Клинические испытания являются неотъемлемой частью разработки и внедрения новых лекарственных средств. Управление клиническими испытаниями включает планирование и организацию испытания, регистрацию и анализ полученных данных. Это позволяет эффективно контролировать качество испытуемых препаратов и обеспечить их безопасность.

3. Управление медицинскими информационными системами.

С развитием информационных технологий и электронного здравоохранения в фармацевтической отрасли все больше используются медицинские информационные системы для сбора, хранения и анализа данных. Это позволяет управлять медицинской информацией, оптимизировать процессы принятия решений и улучшать качество медицинского обслуживания.

4. Управление качеством.

Качество лекарственных средств имеет важное значение для безопасности и эффективности лечения пациентов. Подходы к управлению качеством включают разработку и внедрение стандартов, контроль и анализ качества продукции, а также системы управления рисками.

5. Соблюдение законодательства и регулирование.

Фармацевтическая отрасль строго регулируется государственными органами. Управление фармацевтической деятельностью включает соблюдение всех законодательных требований, регулярные проверки и аудиты, а также взаимодействие с регулирующими органами.

Все вышеизложенные подходы являются необходимым атрибутом для успешной работы фармацевтических компаний и, как следствие, для развития отрасли в целом [7].

Считаем, что, рассматривая актуальные вопросы в управлении фармацевтическим бизнесом, необходимо ответить на вопрос: «Каковы же особенности экономики и управления в фармацевтической деятельности?».

При ответе на поставленный вопрос важно выделить следующие особенности.

1. Сильная конкуренция.

Фармацевтическая отрасль характеризуется высокой степенью конкуренции как на мировом, так и на национальном уровне. Компании ведут ожесточенную борьбу за долю рынка, поэтому эффективное управление и инновации играют важную роль в обеспечении конкурентоспособности.

2. Регулирование и лицензирование.

Фармацевтическая отрасль строго регулируется правительственными органами и международными организациями, такими как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) и Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор) в России. Фармацевтические компании должны соответствовать законодательству и иметь необходимые лицензии для производства и продажи продукции.

3. Глобальный рынок.

Фармацевтическим компаниям приходится работать на международном уровне, учитывая глобализацию и свободное движение товаров. Это требует управления международными поставками и дистрибуцией, а также соответствия различным международным стандартам и нормативам.

4. Исследования и разработки.

Фармацевтические компании вкладывают значительные ресурсы в исследования и разработки новых лекарственных препаратов. Управление и финансирование инноваций являются ключевыми аспектами успешного функционирования фармацевтической компании. Исследованиями и разработками в фармацевтической сфере активно занимаются и в российских, и во многих зарубежных компаниях, стремясь создать новые и более эффективные лекарственные препараты [8]. Такие исследования охватывают широкий спектр областей, включая разработку новых лекарственных веществ, исследование биологических процессов, изучение механизмов действия препаратов и их взаимодействия с организмом. Одним из наиболее востребованных для фармацевтического бизнеса направлений является разработка новых лекарственных веществ. Для этого проводятся эксперименты, изучаются различные химические соединения и биологические процессы в организме. В целом исследования в фармацевтической сфере предоставляют новые знания и инструменты для разработки более эффективных лекарственных препаратов, улучшения методов их доставки и оптимизации терапевтических схем. Это позволяет ученым продвигаться вперед в лечении различных заболеваний, сокращать побочные эффекты лекарств и увеличивать эффективность терапии.

5. Медицинские требования и безопасность.

Фармацевтическая отрасль имеет строгие медицинские требования и стандарты, необходимые для обеспечения эффективности и безопасности применения лекарственных средств. Это включает в себя контроль качества, процесс утверждения и регистрации препаратов, а также обязательные клинические испытания.

Таким образом, можно подвести итог: фармацевтическая отрасль является одной из наиболее сложных и регулируемых отраслей бизнеса. Управление в этой сфере требует особых знаний и подходов для эффективной работы и достижения поставленных целей.

Рассмотрев инновационные и практические подходы в управлении фармацевтическим бизнесом, необходимо выделить современные методы управления, без которых невозможно процветание фармкомпаний.

1. Стратегическое планирование.

Этот метод включает разработку и реализацию долгосрочных стратегий и планов развития компании. Фармацевтические компании должны учитывать множество факторов, таких как изменения в регулировании, экономические факторы, изменение потребностей пациентов и т.д. Стратегическое планирование помогает определить цели и задачи, а также выбрать оптимальные стратегии для достижения успеха.

2. Управление цепочкой поставок.

В фармацевтической отрасли очень важно эффективно управлять цепочкой поставок, чтобы обеспечить надлежащую поставку продукции в нужное время и место. Это включает в себя планирование, закупки, управление запасами, логистику и дистрибуцию. Современные методы управления цепочкой поставок, такие как использование информационных технологий и автоматизации, помогают повысить эффективность и снизить издержки.

3. Управление качеством.

Фармацевтические продукты должны соответствовать высоким стандартам качества и безопасности. Управление качеством включает создание и поддержку системы контроля качества, регулярное тестирование и анализ продукции, а также процессы по устранению возможных дефектов. Системы управления качеством, такие как GMP (Good Manufacturing Practice), помогают обеспечить соответствие требованиям и стандартам.

4. Маркетинг и продажи.

Фармацевтические компании должны разрабатывать эффективные маркетинговые стратегии для продвижения своих продуктов. Они должны определить целевую аудиторию, провести исследования рынка, разработать маркетинговый план и провести рекламные кампании. Управление продажами также является важной частью успешного фармацевтического бизнеса, включая установление отношений с клиентами, обучение персонала и анализ продаж.

5. Использование информационных технологий.

В настоящее время в фармацевтическом бизнесе широко используются информационные технологии [9] для повышения эффективности управления. Это включает в себя автоматизацию бизнес-процессов, таких как учет, планирование и отчетность, использование специализированных программных систем, облачных решений и аналитики данных.

Все перечисленные методы управления фармацевтическим бизнесом помогают улучшить эффективность, качество и безопасность продукции, оптимизировать процессы и достичь конкурентных преимуществ на рынке. Каждая фармацевтическая компания должна выбрать и адаптировать методы управления в соответствии с особенностями своего бизнеса и рынков, на которых она работает.

В заключение можно сделать вывод о том, что для успешного управления фармацевтическим бизнесом необходимо применение инновационных подходов к управлению, таких как облачные технологии, цифровизация процессов, аналитика данных и автоматизация. Компании также должны инвестировать в научно-исследовательскую деятельность и разработку инновационных продуктов. Важно учитывать рыночные тренды и потребности пациентов, чтобы разработка и продвижение продукции отвечали актуальным медицинским потребностям и предпочтениям потребителей [10]. Кроме этого необходима консолидация врачей и фармацевтического бизнеса на основе отлаженной социальной коммуникации, что повлечет за собой как рост маркетинговых преимуществ для новых лекарственных средств, так и получение данных о потребностях пациентов.

Литература

1. Ткаченко Е. В., Сихимбаева Д. Р. Анализ современных подходов к управлению эффективным развитием фармацевтической организации // Научное обозрение. Экономические науки. 2020. № 1. С. 9-14.
2. Фармацевтический менеджмент: современные подходы к управлению аптечными организациями: учеб. пособ. / М. А. Мищенко, С. В. Кононова, Н. Н. Чеснокова, Н. Н. Дадус, Е. В. Шаленкова, С. В. Петрова. Нижний Новгород: «Ремедиум Приволжье», 2018. 60 с.
3. Наркевич И. А. Организация и управление фармацевтической деятельностью: учеб. пособие / под ред. И. А. Наркевича. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2021. 288 с.
4. Никульников Н. В., Измайлов А. М. Влияние цифровых технологий на развитие фармацевтической промышленности // Креативная экономика. 2022. Т. 16. № 11. С. 4391-4408. Doi: 10.18334/ce.16.11.116420/.

5. Фармацевтический маркетинг. Принципы, среда, практика / Микки С. Смит, Е. М. Коласса, Грег Перкинс, Брюс Сикер. М.: «Литтерра», 2005. 383 с.

6. Bunnage M. Getting pharmaceutical R&D back on target // Nature chemical biology. 2011. № 7. Pp. 335-339.

7. Чапленко А. А., Власов В. В., Гильдеева Г. Н. Инновационные лекарственные препараты на российском фармацевтическом рынке: ключевые игроки и основные направления разработок // Ремедиум. 2020. № 10. С. 4-9. Doi: 10.21518/1561-5936-2020-10-4-9.

8. Бохуа Е. Г. Пути повышения международной конкурентоспособности российской фарминдустрии // Экономика и предпринимательство. 2019. № 3 (104). С. 239-244.

9. Сотников С. А. Влияние цифровизации на трансформацию института медицины // Вестник Самарского муниципального института управления. 2023. № 1. С. 89-100.

10. Тогузова А. А., Тогузов М. Т., Цаххаева З. С. Принципы фармацевтического менеджмента в современных рыночных условиях // Образование и право. 2019. № 3. С. 165-170.

*Статья поступила в редакцию 28.08.23 г.
Рекомендуется к опубликованию членом Экспертного совета
канд. экон. наук, д-ром полит. наук В. А. Зиминым*