

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Е.Е. Чупандина

Воронежский государственный университет

В настоящее время нет единого подхода к определению фармацевтического менеджмента, равно как и не проводился анализ существующих определений. Нами сделана попытка систематизации существующих определений ФМ и создание собственного определения.

На пороге XXI века менеджмент фармацевтических организаций стоит перед необходимостью решения целого ряда проблем вызванных, в первую очередь, кардинальными преобразованиями в управленческой деятельности, возрастанием неопределенности и динамичности внешней среды, высокими темпами развития информационных технологий.

Вопросы совершенствования фармацевтического менеджмента (ФМ) волнуют российских исследователей не первый год. Теоретические основы фармацевтической науки в этой области разработаны ведущими отечественными учеными: Г.Т.Глембоцкой, П.В.Лопатиным, С.Г.Сбоевой, Н.И.Каревой, Л.В.Мошковой, Р.С.Скулковой, М.В.Рыжковой, А.В.Гришиным и другими. При наличии большого числа работ по отдельным вопросам ФМ отсутствуют исследования по разработке его понятийного аппарата.

В настоящее время нет единого подхода к определению фармацевтического менеджмента, равно как и не проводился анализ существующих определений. Нами сделана попытка систематизации существующих определений ФМ и создание собственного определения.

В фармацевтической практике существует несколько определений менеджмента. Г.Ф.Лозовая, П.В.Лопатин, Г.Т.Глембоцкая трактуют ФМ как процесс управления людьми, финансами, производством с целью достижения основной цели фармации – обеспечения населения эффективными лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, парафармацевтической продукцией [1, с. 7]. Авторский коллектив под управлением профессора В.Л.Багировой дают следующее определение: менеджмент – это разработка и применение на практике научных подходов, принципов и методов управления для достижения поставленных це-

лей [2, с.3]. Такой же подход используется и в определении, данном Е.Л. Кузубовой, где он определяется как научная дисциплина и область практической деятельности, сущность которой проявляется через ориентацию деятельности организации на удовлетворение растущих потребностей людей, повышение качества, а не на увеличение объема выпускаемой продукции и оказываемых услуг; приоритет организационной культуры и имиджа; персонал, как главный источник прибыли; доминирование социальных функций и мотивации персонала к труду; инновационный процесс как основной фактор эффективной работы [3, с. 4 – 5].

Гацан В.В. рассматривает ФМ как самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение в рыночных условиях намеченных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента. Автор определяет сущность менеджмента фармацевтических организаций через ориентацию фармацевтического предприятия на спрос и потребности рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства тех видов продукции, которые пользуются спросом и могут принести фармацевтическому предприятию намечаемую прибыль; постоянное стремление к повышению эффективности производства, к получению оптимальных результатов с меньшими затратами; хозяйственную самостоятельность, обеспечивающую свободу принятия решений тем, кто несет ответственность за конечные результаты деятельности фармацевтического предприятия или его подразделения; постоянную корректировку целей и программ в зависимости от состояния рынка; выявление конечного результата деятельности фармацевтического предприятия или его хозяйственно самостоятельных подразделений на рынке в процессе обмена; необходимости использо-

вания современной информационной базы с компьютерной техникой для многовариантных расчетов при принятии обоснованных и оптимальных решений [4, с.6].

Как вид деятельности представлен ФМ и в работе В.В. Страшного, но его сущность автор видит в обеспечении доступности и эффективности использования лекарственных препаратов [5, с.32].

Наличие различных концепций определения и, соответственно, неоднозначный смысл, вкладываемый в это понятие, указывает на необходимость обобщения существующих теоретических разработок, что возможно лишь с привлечением терминологического анализа исследуемого понятия. Нами проведена сравнительная характеристика признаков, используемых в существующих определениях ФМ, и на основании полученных результатов сформулировано авторское определение понятия «фармацевтического менеджмента».

Фармацевтический менеджмент – это процесс целенаправленного воздействия на фармацевтические организации, выступающие в качестве сложных социально-экономических систем, обеспечивающий:

- более полное удовлетворение потребностей в товарах аптечного ассортимента и сопутствующих дополнительных услугах;
- приобретение и/или поддержание долговременных конкурентных преимуществ (в объемах продаж и оказанных услугах, уровне затрат на поддержание товарного ассортимента, в каналах сбыта и пр.);
- минимизацию риска, стабильное получение экономических выгод (прибыли, чистого денежного дохода, ожидаемой рентабельности и пр.) и финансовую устойчивость в условиях изменяющейся бизнес-среды;
- в конечном итоге максимизацию благосостояния собственников.

В существующих до сих пор определениях объект ФМ не выделялся вовсе [2,3,5] или в его качестве выступали отдельные ресурсы [1,5]. Рассмотрение объекта ФМ в качестве сложной социально-экономической системы позволяет нам учесть такие системообразующие факторы как собственный экономический потенциал фармацевтической организации (ФО) (самоорганизация, самопланирование, саморегулирование) и сложные взаимоотношения с внешней средой (адаптивность, гибкость, автономность, иерархичность и надежность).

В понятийном аппарате ФМ термин «фармацевтическая организация» занимает одно из ключевых мест. Согласно части 1 Гражданского Кодекса РФ организация является обособленным элементом экономической системы, осуществляющим определенные виды деятельности, основной целью развития которой выступает прибыль (ст.50 ГК РФ). Достижение основной цели осуществляется через конечный продукт ФО, которым является удовлетворение потребителей в лекарственных средствах и изделиях медицинского назначения, а также оказание дополнительных услуг.

С точки зрения ГК РФ организация содержит следующие значимые признаки:

- функционирует на основе самокупаемости и самофинансирования с целью системного получения прибыли;
- имеет государственную регистрацию, полученную в установленном законом порядке;
- осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим законодательством.

Согласно ФЗ «О лекарственных средствах» организациями являются предприятия оптовой торговли и аптечные учреждения, осуществляемые свою деятельность в сфере обращения лекарственных средств [6].

ФО как сложной многоцелевой системе, присутствуя ряд признаков:

- достижение поставленных целей осуществляется путем преобразования различного рода входных ресурсов: людских, материальных, финансовых, технологических, информационных;
- ее деятельность зависит от внешней среды;
- функционирование предусматривает разделение труда на процессы, реализация которых обеспечивает достижение успеха.

Обобщая сказанное можно дать следующее развернутое определение ФО: *самостоятельные сложные социально-экономические оптовые и розничные фармацевтические системы, функционирующие на основе самокупаемости и самофинансирования с целью систематического извлечения прибыли в условиях постоянно изменяющейся внешней среды.*

Обобщенно теоретическая модель системы ФО представлена на рисунке.

ФО осуществляет свою деятельность на ряде принципов: принципы самостоятельности и целостности. Это реализуется концентрацией ресурсов достаточных для расширенного воспроизводства и обеспечивает экономическую самостоятельность

ФО, как системе. Несмотря на разнообразие интерпретации понятия «ресурсы», системообразующими компонентами ФО выступают финансовые, материальные, трудовые и информационные ресурсы. При этом финансовые ресурсы занимают особое место. Именно они выступают исходным моментом функционирования и развития любой ФО, первопричиной оборота капитала и наряду с субъективным фактором – человеком – составляют основу воспроизводственных процессов. Системы, не имеющие возможности обеспечить финансами свое развитие, являются частью другой, более развитой системы, обладающей способностью самофинансирования интенсивного расширенного воспроизводства [7]. Как наглядно показывает мировая практика, наиболее жизнеспособными предприятиями являются те, у которых собственные финансовые ресурсы составляют не менее 50% необходимых средств [8]. С одной стороны, это обеспечивает финансово-экономическую независимость ФО, определяет высокий уровень их платежеспособности, ликвидности, устойчивости. С другой – является предпосылкой для укрепления ее конкурентных позиций на фармацевтическом рынке, что осуществляется через повышение производительности труда, НИОКР, новые технологии и решение социальных задач.

Выходная подсистема формируется как совокупность нескольких целей: наиболее полное удовлетворение потребностей в ЛС и ИМН, дополнительных услугах; приобретения и/или поддержания долговременных конкурентных преимуществ; минимизация риска, стабильное получение экономических выгод; максимизацию благосостояния собственников.

Внутренняя среда ФО представляет собой два вида процессов: основные вспомогательные. Основные процессы, происходящие в ФО, напрямую участвуют в воспроизводственных процессах, формируют хозяйственную деятельность ФО и определяют экономическую природу ФМ. К ним относятся: реализация лекарственных средств и изделий медицинского назначения; оказание дополнительных услуг; изготовление лекарственных средств; фасовка лекарственных средств; информационные услуги. Дополнительные процессы участвуют косвенно в добавочной стоимости и представлены: маркетингом, инновациями, логистикой, управление персоналом и финансовыми потоками.

ФО как любая организация нуждается в управлении. Управление, являясь специфической функцией и важнейшим ресурсом ФО, представляет

собой одну из сложнейших сфер деятельности и, по нашему мнению, в системе ФО выполняет функцию обратной связи.

ФО, как система существует среди других независимых от нее систем, объединенных под общим названием – внешняя среда.

Важно, чтобы ФО реагировала на уже происходящие и предстоящие изменения окружающей среды (как контролируемые, так и неконтролируемые) с позиции системного подхода. Это обеспечит ФО нивелирование элемента случайности, а сама реакция ФО на отдельные изменения будет адекватной.

Анализ многочисленных научных работ, посвященной этой тематике (Н.П.Лагуткина, Н.Б. Дремова, Е.А.Максимкина, С.Г.Сбоева, М.В.Рыжкова, Г.Т.Глембоцкая, А.В.Гришин, Л.В.Мошкова.) показал существование нескольких классификаций внешней среды: факторы прямого и косвенного воздействия; макросреда и микросреда; мегаконтур, макроконтур и мезоконтур или, как его обозначает ряд авторов – конкурентная среда или отраслевая среда. Обобщая эти работы, можно сказать, что независимо от признаков, положенных в основу классификации внешней среды, она представлена системами более высокого порядка и характеризуется чрезвычайно высокой степенью сложности, динамизма и неопределенности, что значительно осложняет функционирование ФО. Способность менеджера учитывать и приспосабливаться к изменениям внешней среды весьма актуальна. Например, в модели управленческой компетенции руководителей США, основной целью которой является назначение на руководящие должности посредством конкурсного отбора, компетенция «осознание внешней среды» входит в первую из пяти сфер компетенции [9].

Изучение работ, посвященных анализу внешней среды, их обобщение позволили установить, что факторы окружающей среды разделяются на контролируемые ФО (управляемые и направляемые ею) и неконтролируемые ФО (находящиеся за пределами ее властных полномочий). Неконтролируемые факторы по отношению к ФО являются независимыми переменными величинами, на проявление которых ФО должна реагировать соответствующим образом. Это факторы макросреды и факторы микросреды. В отличие от факторов внешней микросреды (покупатели, поставщики, конкуренты, посредники, контактные аудитории), которые, воздействуя на ФО, испытывают встречное влияние (не контроль) с ее стороны,

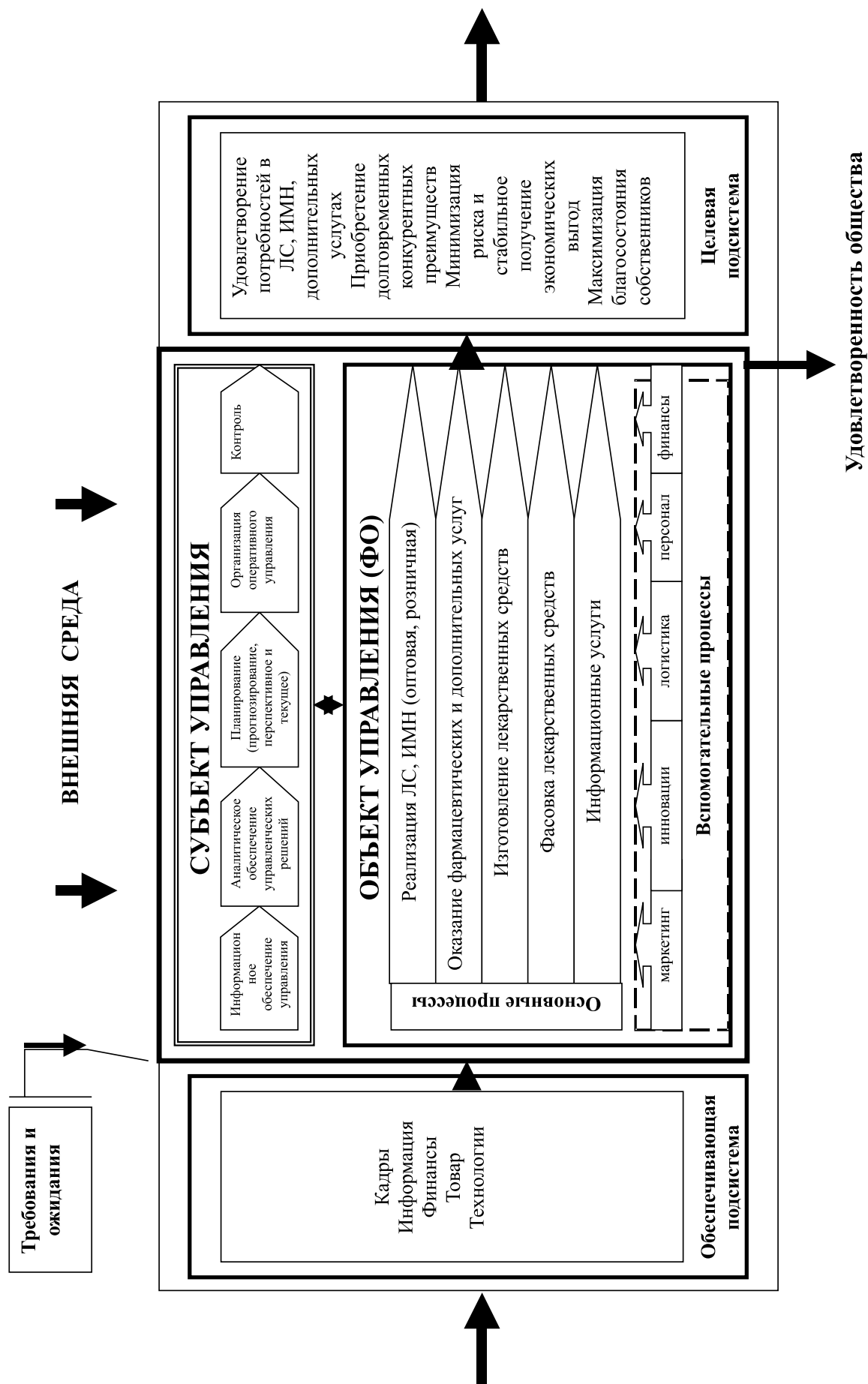


Рис. Теоретическая модель системы фармацевтической организации

воздействие на ФО макро-факторов внешней среды носит практически односторонний характер и ФО необходимо активно приспосабливаться к ним.

Таким образом, нами в данной работе предпринята попытка обобщения существующих подходов к определению некоторых элементов понятийного аппарата ФМ. На основе анализа существующих определений ФМ предложено авторское определение и разработана теоретическая модель фармацевтической организации, как объекта фармацевтического менеджмента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Лозовая Г.Ф.* Менеджмент фармацевтической организации / Г.Ф.Лозовая, П.В.Лопатин, Г.Т.Глембоцкая / Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп.- М. : МЦФЭР.- 2000. – 192 с.

2. Управление и экономика фармации: Учебник / Под ред. В.Л.Багировой. – М. : ОАО «Издательство «Медицина», 2004. – 720 с.

3. *Кузубова Е.Л.* Социальный менеджмент в работе фармацевтических организаций. М. : МЦФЭР. – 2003. -240 с.

4. *Гацан В.В.* Менеджмент фармацевтического предприятия: учебное пособие. Пятигорск. Изд-во «Феникс» .- 2002. – 352 с.

5. *Страшный В.В.* Научно-практические основы стратегии маркетинга фармацевтических предприятий / Владислав Владимирович Страшный / Автореф. дис. док. фарм. наук. М., 2000.- 42 с.

6. ФЗ «О лекарственных средствах» ред. от 22.08.04 №122-ФЗ. Российская газета, N 126 от 01.07.2003.

7. *Герчикова И.Н.* Менеджмент: Учебник.-3-е изд., перераб., и доп.- М. : ЮНИТИ. – 2003. – 501 с.

8. *Зарнадзе Альберт* Исследование системных свойств в экономике как предпосылка преодоления кризиса // Проблемы теории и практики управления, №1.- 2000. – С. 72-78.

9. *Лобанов В.* Управление высшим административным персоналом (опыт Голландии и США) / Проблемы теории и практики управления. – 2000.- №2.- С. 118-123.