

С. В. КУНЕВ,
Е. Н. МАЛЬЧЕНКОВ

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: маркетинговый потенциал, отечественные фармацевтические производители, лекарственные средства, лекарства-копии

Key words: market potential, home pharmaceutical manufacturers, pharmaceutical products, medicines-copies

Высокие ежегодные темпы прироста объема российского фармацевтического рынка (в 2005—2006 гг. — 36 %, в 2007 г. — 16 %, в 2008 г. — 25 %, в 2009 г. — 18 %, в 2010 г. — 9 %)¹, сопровождающиеся высокой долей импорта лекарственных средств (до 85 %), указывают на прямое нарушение принципа фармацевтической безопасности страны, определенного Всемирной организацией здравоохранения как соотношение 70 : 30 (последнее — импорт). Развитие отечественной фармацевтической промышленности является одним из приоритетных направлений экономической политики, включающей на современном этапе реализацию «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» (утверждена Приказом министра промышленности и торговли РФ № 965 от 23 октября 2009 г.) и Федерального закона Российской Федерации «Об обращении лекарственных средств» от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ².

Особенностью современного развития фармацевтической отрасли является формирование внутри нее стратегических групп (кластеров) и, как следствие, неоднородности фармацевтического бизнеса, значительного количества различных задач отрасли, возникающих из-за воздействия многочисленных рыночных факторов и их дифференциации, поиска

КУНЕВ Сергей Викторович, доцент кафедры менеджмента организации Ковылкинского филиала Мордовского государственного университета, кандидат экономических наук.

МАЛЬЧЕНКОВ Евгений Николаевич, преподаватель кафедры общенаучных дисциплин Ковылкинского филиала Мордовского государственного университета.

индивидуальных стратегий решения проблем, самопозиционирования в глобальном комплексе мероприятий, направленных на создание фармацевтических продуктов.

По нашему мнению, маркетинговый потенциал предприятия фармацевтической промышленности представляет собой подсистему его экономического потенциала, обеспечивающую посредством использования ресурсов других подсистем (управленческой, кадровой, производственно-технологической, инновационной, финансово-инвестиционной) и привлекаемых ресурсов подотраслей индустрии (основной, вспомогательный, причастный), реализацию исследования рынка, товарной, ценовой, коммуникативной, распределительной, сбытовой политик, имеющих целью обеспечение конкурентоспособности компании на целевом сегменте фармацевтического рынка.

Маркетинговый потенциал следует рассматривать как открытую систему, поскольку его функционирование связано с постоянным взаимодействием с внешней средой посредством обмена ресурсами. Система маркетингового потенциала, являясь подсистемой экономического потенциала, имеет императив развития, подчиненный целям его развития. В агрегированном виде маркетинговый потенциал представляет собой совокупность элементов комплекса маркетинга, производственно-технологического, кадрового, инновационного, инвестиционного и управленческого потенциалов и всех их взаимосвязей.

Таким образом, функциональную зависимость маркетингового потенциала (МП) можно представить следующим образом:

$$МП = f(P_{к.м}, ПТ_n, K_n, ФИ_n, I_n, Y_n, БП_n),$$

где $P_{к.м}$ — потенциал элементов комплекса маркетинга, $ПТ_n$ — производственно-технологический потенциал, K_n — кадровый потенциал, $ФИ_n$ — финансово-инновационный потенциал, I_n — инвестиционный потенциал, Y_n — управленческий потенциал, $БП_n$ — привлекаемый потенциал бизнес-партнеров.

Указанное соотношение определяет первый, наиболее крупный, уровень представления МП. В свою очередь остальные переменные функциональной зависимости ($P_n, K_n, ФИ_n, I_n, Y_n$) являются факторами, непосредственно влияющими на маркетинговый потенциал и определяющими степень его

развития. Второй, более детальный, уровень может быть представлен структуризацией маркетингового потенциала, состоящего из следующих элементов: аналитический, продуктивный, коммуникативный и колаборативный потенциалы.

Важной составляющей маркетингового потенциала следует назвать управляющую подсистему, обеспечивающую процесс управления вышеуказанными элементами с целью формирования синергетического эффекта их использования, проявляемого в активной адаптации фармпроизводителя к динамичным макро- и мезоэкономическим факторам и активном воздействии на нее для формирования наилучших условий функционирования.

Аналитический потенциал характеризует возможности фармпроизводителя проводить необходимые исследования целевых аудиторий на разных стадиях существования фармпродуктов, создания маркетинговой информационной системы, а также их применения в маркетинговой деятельности отраслевых предприятий.

Продуктовый потенциал отражает возможности производства конкретной номенклатуры ЛС, управления процессами ценообразования и каналами сбыта. Коммуникативный потенциал имеет императив информирования потенциальных потребителей о продуктах и услугах фирмы, а также их подготовки к совершению первичных и повторных покупок (лекарственных средств).

Коллаборационный потенциал обеспечивает взаимодействие между фармацевтическим рынком и фармкомпанией и ее бизнес-партнерами, связывая экономические потенциалы фармпроизводителя и его бизнес-партнера и потенциалы секторов фармацевтического рынка.

Маркетинговый потенциал играет роль связующего звена между фармацевтическим рынком и фармкомпанией и ее бизнес-партнерами, объединяя экономические потенциалы фармпроизводителя и его бизнес-партнеров и потенциалы секторов фармацевтического рынка.

Маркетинг оказывает целенаправленное давление на рынок в целом и отдельных индивидуальных потребителей. При прямой коммуникации с индивидуальным потребителем возникает процесс взаимодействий, а при коммуникации с фармацевтическим рынком — традиционная обратная связь в форме маркетинговых рыночных исследований (опросов,

интервью и т. п.), характеризующая присутствием искажения информации, риска информационных потерь³. Закономерности развития маркетингового потенциала определяют объективно существующие, повторяющиеся, существенные связи составляющих его элементов между собой и с внешней средой, обеспечивающие выбор направлений развития и способы их реализации.

Можно выделить основные тенденции развития маркетингового потенциала фармкомпаний:

- увеличение общей мощности их маркетингового потенциала посредством перераспределения ресурсов и усиления давления на фармацевтический рынок. Рост стоимости создания инновационных лекарственных средств (до 1 млрд долл.), высокая степень коммерческих рисков⁴, усиление концентрации фармрынка и конкуренции фармкомпаний детерминируют увеличение бюджета маркетинговой деятельности;

- создание полноценных маркетинговых служб на отечественных фармпроизводствах, совершенствование их структуры и усложнение функций посредством формирования внутри них отдельных подразделений исследования маркетинговой среды, увеличивающих ресурсную базу аналитического потенциала;

- развитие продуктового потенциала, осуществляемое по двум моделям: разработка инновационных препаратов с последующим патентованием и копированием потерявших патентную протекцию лекарственных средств (дженеризация);

- увеличение коммуникативного потенциала посредством развития института медицинских представителей, позволяющих осуществлять двустороннюю прямую связь с потребителями фармпродукции, представителями регуляторных органов, врачами, фармацевтами и opinion-лидерами, следствием чего является возможность эффективного использования инструментов управления жизненным циклом лекарственных средств;

- увеличение коллаборативного потенциала.

Тенденциями развития маркетингового потенциала фармацевтических организаций являются развитие рынка персонала фармацевтических организаций, возникновение специализированных кадровых агентств, осуществляющих подбор персонала, и предоставление информации о вакан-

сиях, а также соответствующих интернет-ресурсов в области кадрового менеджмента в фармацевтической отрасли; активное развитие систем курсов и тренингов в области фармацевтического маркетинга, в том числе маркетинговых исследований, продаж и фармаэкономики; ежегодное проведение бизнес-семинаров и конференций, посвященных фармацевтическому бизнесу и практике фармацевтического маркетинга.

Важная задача исследования потенциала — целевая максимизация результатов функционирования объекта за счет рационализации использования его ресурсов. Идентификация возможностей и способностей объекта способствует правильному выбору оптимальных направлений и стратегий его развития. Незнание потенциала, его недооценка или переоценка приводят к принятию ошибочных решений, неэффективному использованию, а также иррациональной растрате ресурсов. Профессиональная диагностика и выявление основных направлений использования потенциала определяют будущее состояние исследуемого объекта и возможности совершенствования его функционирования. Таким образом, посредством исследования маркетингового потенциала делается попытка определения основных перспективных направлений развития и совершенствования маркетинговой деятельности субъекта с учетом имеющихся у него возможностей и ресурсов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Российский фармацевтический рынок в 2010 году. URL: www.dsm.ru (дата обращения: 13.12.2011).

² См.: «Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года». URL: www.pharma2020.ru (дата обращения: 13.12.2011).

³ См.: Юданов А.Ю., Вольская Е.А., Ишмухаметов А.А., Денисова М.Н. Фармацевтический маркетинг. М.: Ремедиум, 2008. С. 417—420.

⁴ В 2008—2010 гг. доля препаратов, не прошедших III фазу клинических исследований, составила 55 %. URL: www.apteka.ua (дата обращения: 13.12.2011).

Поступила 24.12.11.



А. В. ЗОЛОТУХИНА

ИЕРАРХИЗАЦИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: регион, научно-технический потенциал, устойчивое развитие, принцип иерархии, форсайт

Key words: region, scientific and technological potential, sustainable development, hierarchy principle, foresight

Регион — это, с одной стороны, территориально ограниченная система с определенными функциями и структурой, включающая различные, взаимосвязанные и взаимодействующие элементы (сферы, отрасли, инфраструктуру, социальные и экономические связи и отношения), с другой — подсистема и относительно обособленная часть производственно-хозяйственного комплекса страны с законченным циклом воспроизводства и специфическими особенностями протекания социально-экономических процессов. Объединяя в себе элементы более низкого уровня и одновременно входя в более высокий уровень, регион функционирует по принципу *иерархии*, причем особенности функционирования элементов более низкого уровня предопределяют функционирование подсистем более высокого уровня и всей региональной системы в целом, что позволяет обеспечивать (при эффективном управлении) ее устойчивость в долгосрочной перспективе.

Как и понятие «регион», термин «устойчивое развитие» имеет многочисленные, зачастую разнонаправленные, трактовки. Например, если понимать под устойчивым развитием региона, как это общепринято в России, непрерывный, имеющий позитивную динамику экономический рост, харак-

ЗОЛОТУХИНА Анна Витальевна, докторант кафедры управления инновациями и инновационной деятельностью Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (г. Уфа).

теризуемый ростом ВВП, то это противоречит принятой в большинстве стран мира Концепции устойчивого развития, согласно которой такое развитие предполагает удовлетворение потребностей настоящего времени при соблюдении интересов будущих поколений в отношении удовлетворения их потребностей¹. Для устранения неоднозначности, размытости трактовки понятия «устойчивое развитие региона» (УРР) необходимо, по нашему мнению, учитывать интенсивность экономического роста (положительную динамику промышленности региона при ограниченности ресурсов на основе оптимизации технологий производства и потребления); пропорциональность в развитии региональной экономики, сбалансированность ее отдельных сфер (экономики, социальной сферы, экологической составляющей), эффективность отраслевой структуры; уровень жизни населения; солидарность, партнерство и сотрудничество между субъектами регионального хозяйствования; способность автономно (относительно обособленно) и стабильно функционировать на основе использования существующих региональных особенностей и учета единых общегосударственных целей), развиваться в заданном (желаемом) направлении в обозримом (краткосрочном) периоде и на перспективу; способностью функционировать в условиях неопределенности рыночной среды, разнообразных экономических тенденций (глобальных, национальных, собственно региональных), преодолевая возможные неблагоприятные воздействия и адаптируясь к изменяющимся условиям; коэволюцию (со-развитие), базирующуюся на ноосферной модели хозяйствования (производственно-хозяйственная деятельность, предполагающая разумное управление жизнедеятельностью человека и общества); эффективность и рациональность в использовании всех видов региональных ресурсов.

С учетом этих признаков УРР следует понимать как целенаправленный процесс непрерывного совершенствования структурно-функциональных характеристик региональной системы для обеспечения коэволюции во взаимодействии с окружающей средой и расширенного воспроизводства в координатах инновационной экономики. Тогда *управление устойчивым развитием* может быть охарактеризовано как особая, целенаправленная и объектно ориентированная деятельность органов государственной власти, нацеленная

на координацию функционирования отдельных субъектов хозяйствования (прежде всего, инновационно-активных) во всех отраслях и сферах региональной экономики с учетом принципов устойчивого развития.

Основой для проявления инновационной активности выступает *научно-технический потенциал*, под которым следует понимать совокупность условий, факторов и системно организованных ресурсов научно-технической деятельности, обуславливающих в своем единстве достижение определенных результатов социально-экономического развития на базе генерации новых научно-технических знаний и идей, их распространения, сохранения и использования. Научно-технический потенциал функционирует в системе «регион — отрасль — предприятие», с одной стороны, выражая восходящие потоки научно-технической информации, новых идей и технологий от конкретных субъектов научно-технической деятельности (сгруппированных по отраслевому признаку) к органам власти, проводящим соответствующую региональную политику, с другой — характеризуя нисходящие потоки нормативно-правового регулирования, создания органами государственной власти условий и предпосылок для развития научно-технической сферы региона. Это отражает механизм *иерархического инновационного взаимодействия* в социально-экономической системе региона с позиции Концепции устойчивого развития. Причем на каждом уровне управления инновационным и устойчивым развитием необходимы свои механизмы, опосредующие реализацию соответствующих функций, направленных на достижение поставленных целей².

Следует подчеркнуть, что роль государства, если учитывать так называемые «провалы рынка» — неспособность рыночного механизма регулировать те или иные процессы (прежде всего, в силу отсутствия у отдельных хозяйствующих субъектов экономического интереса в соответствующих областях хозяйственной практики, например, в области охраны окружающей среды³), наиболее важна. У нас необходимость повышения эффективности иерархизации процесса управления научно-техническим потенциалом региона для достижения целей устойчивого развития не вызывает сомнений. Заметим, что взаимодействие различных уровней иерархии ведет к усилению их действий по отношению друг

к другу, обеспечивая так называемый «синергетический эффект». Причем в научно-технической сфере синергия может возникнуть без дополнительных затрат, за счет повышения эффективности функционирования информационно-инновационной инфраструктуры (обмена научно-техническими идеями в ходе научных конференций, использования единых баз данных, повышения доступности научно-технической информации и т. п.).

Таким образом, перспективы совершенствования иерархической системы управления научно-техническим потенциалом региона лежат в сфере сокращения «потенциала искажений и увеличения релевантной информации на развернутых уровнях иерархической структуры»⁴ посредством эффективного механизма согласования управленческих решений с учетом реверсивного воздействия (использования принципа обратной связи)⁵.

Возникновение иерархической структуры управления было обусловлено сложностью управляемых объектов, к которым относится и регион. Однако эффективность регионального управления зависит от соответствия целей функционирования и развития всех уровней иерархии единым целям регионального развития (обеспечение высокого уровня жизни населения, повышение конкурентоспособности региона, экономический рост, его устойчивость и т. д.), что должно достигаться посредством новых высокоэффективных методов координации и мотивации, базирующихся на принципе солидарности.

Между тем на современном этапе региональное, как и федеральное, управление социально-экономическим развитием в России основывается на традиционных (уже устаревающих) методах иерархического управления в комбинации «принуждение — побуждение — убеждение» с преобладанием свойственной для России во все времена значительной централизации, в то время как в развитых странах государственное управление базируется на принципах *государственно-частного партнерства* (ГЧП) — особой формы взаимодействия бизнеса и власти для достижения совместных целей на основе объединения ресурсов (в частности, государственного и частного капитала), разделения рисков и ответственности, что достигается путем соответствующего распределения полномочий, при котором действия,

предпринимаемые одной стороной отношений ГЧП, служат интересам другой⁶.

Необходимость обеспечения эффективного сотрудничества органов государственной власти региона, промышленного сектора и малого предпринимательства обусловлена многоаспектным, многоуровневым характером процесса перехода к устойчивому и инновационному развитию, причем залогом возможности и эффективности реализации данного процесса является высокая взаимосогласованность и скоординированность важнейших субъектов регионального взаимодействия. Обеспечить это способен *форсайт* (от англ. *foresight* — «взгляд в будущее») — многоцелевой инструмент стратегического управления, ориентированный на выработку единого, согласованного видения (решения), поддерживаемого всеми ключевыми субъектами соответствующего процесса, и предполагающий предвидение в долгосрочной перспективе альтернативных возможностей осуществления этого процесса с выделением необходимых действий всех его субъектов для достижения поставленных целей⁷.

Важность форсайта обусловлена тем, что желаемое будущее страны или отдельного региона можно (и необходимо) формировать в настоящем, предпринимая четко определенные, осознанные действия для его достижения при наличии эффективной координации, согласия, взаимодействия между всеми субъектами территориального взаимодействия (органами власти, населением и общественными организациями, бизнесом, научным сообществом). При этом каждый из участников социально-экономического взаимодействия, имея собственные приоритеты в обеспечении устойчивого развития, может тем или иным образом способствовать этому процессу.

Следует, к сожалению, констатировать, что в современной российской практике подобные шаги не предпринимаются, что обусловлено отсутствием единой методологии устойчивого развития и четкого методического инструментария ее реализации, в частности, посредством стратегического управления регионом и его научно-техническим потенциалом (как ведущей движущей силой экономики на современном этапе) в иерархической системе координат.

При анализе возможности использования научно-технического потенциала для обеспечения устойчивости ре-

гионального развития можно прийти к выводу о его пока невысокой эффективности (таблица).

Таблица

Характеристика эффективности иерархического управления научно-техническим потенциалом (НТПл) региона на примере Республики Башкортостан⁸

Важнейший элемент НТПл	Уровень иерархии		
	Регион	Отрасль	Предприятие
Кадрово-образовательная составляющая	Доля занятых НИР в общей численности экономически активного населения (ЭАН) (0,42 %)	Численность занятых в экономике по виду деятельности «Образование», % к общей численности ЭАН (6,7 %)	Численность исследователей в предпринимательском секторе, % к общей численности исследователей (18,7 %)
Материально-техническая составляющая	Износ основных фондов в регионе (45,9 %)	Инвестиции в основной капитал по виду деятельности «Научные исследования и разработки», % к ВРП (0,04 %)	Среднегодовая стоимость основных средств организаций, выполнявших НИР, % к общей стоимости ОПФ (0,23 %)
Финансово-результативная составляющая	Внутренние текущие затраты на приобретение оборудования для НИОКР, % к ВРП (0,006 %); Выдано патентов на полезные модели (154); Количество созданных передовых производственных технологий (6)	Объем отгруженных инновационных товаров по отраслям обрабатывающего производства, % к общему объему: — производство резиновых и пластмассовых изделий (39 %); — производство машин и оборудования (20 %); — производство электро-, электронного и оптического оборудования (10,9 %); — химическое производство (10,8 %)	Финансирование НИОКР в корпоративном секторе экономики, % от общего объема финансирования (15,6 %); Инновационная активность организаций (13,4 %); Объем научно-технических работ, выполненных в частном секторе, % к общему объему (3,7 %)

Подобные значения показателей, очевидно, характеризуют недостаточную кадровую и финансовую обеспеченность НИОКР, низкую активность предпринимательского сектора, слабую результативность НИР (в частности, в

отношении УРР), что еще раз подчеркивает настоятельную необходимость совершенствования иерархизации управления научно-техническим потенциалом региона как базисом его устойчивого развития.

Механизмом, способствующим повышению эффективности иерархического управления региональным научно-техническим потенциалом в контексте устойчивого развития, может стать, на наш взгляд, разработка *паспорта научно-технического развития региона*, для формирования которого необходимо внедрение в практику хозяйствования соответствующей отчетности предприятий во всех отраслях региональной экономики об осуществляемых ими НИОКР. Этот постоянно корректируемый и дополняемый (по итогам каждого отчетного периода) документ должен содержать подробную информацию о системе управления научно-техническим потенциалом региона; проблемах и возможностях, целях и задачах его использования; организационных основах его наращивания и т. п.

Важность разработки регионального паспорта научно-технического развития обусловлена повышением сложности управленческого процесса в современных быстро меняющихся условиях и необходимостью повышения качества управленческих функций на макро-, мезо- и микроуровне экономики. По некоторым данным⁹, в ближайшее время паспорт будет у всех регионов России, что даст возможность объективно оценить их положение в межрегиональном социально-экономическом и инновационном пространстве.

На основе паспортизации регионов страны с использованием технологии форсайта станет возможной разработка адекватной целям УРР научно-технической политики и региональной стратегии, ориентированных на наиболее эффективное формирование и функционирование регионального научно-технического потенциала в целом и каждой его составляющей (кадровой, образовательной, материально-технической, финансово-экономической, организационно-управленческой, информационной) в отдельности.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Наше общее будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. М.: Прогресс, 1989. С. 50.

² См.: Проект Федерального закона «Об основах государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации» № 18259-З. URL:

<http://www.pravoteka.ru/pst/98/48660.html> (дата обращения: 20.06.2011); Алексеева М.Б., Богачев В.Ф., Бойко И.В. Методология реализации кластерного подхода при формировании инновационной экономики России // Инновации. 2007. № 11. С. 84—87; Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2005. 608 с.; Федорова О.А. Кластерный подход как инструмент повышения конкурентоспособности региона // Регионоведение. 2007. № 3. С. 77—85; Погова Е. Основные направления налоговой политики государства в целях стимулирования инновационного развития // Инновации. 2006. № 7. С. 13—19; Лузгина О.А., Похвалов А.С. Организационно-экономические условия активизации инновационных процессов в промышленности региона // Там же. 2007. № 9. С. 111—114.

³ См.: Золотухина А.В. Устойчивость и инновационное развитие современной экономики: моногр. М.: Изд-во «Палеотип», 2007. 148 с.

⁴ См.: Сухарев О.С. Институциональные изменения и иерархические структуры. Ч. II. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/178149> (дата обращения: 26.06.2011).

⁵ См.: Саати Т. Принятие решений. Метод анализа / пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. М.: «Радио и связь», 1993. С. 17.

⁶ См.: Мнеев М.Г. Инновационный вызов времени. М.: Издат. дом «Сумма технологий», 2002. 195 с.

⁷ См.: Золотухина А.В. Форсайт как технология управления научно-техническим потенциалом устойчивого развития региона // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 344—348.

⁸ См.: Регионы России: социально-экономические показатели. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. 996 с.; Республика Башкортостан в цифрах в 2009 году (комплексный сборник). URL: <http://www.bashstat.ru/public/default.aspx> (дата обращения: 26.06.2011).

⁹ См.: Гребелкина Ю., Сомов К. Паспорт региона // Аргументы и факты. 2006. 8 нояб. URL: http://murman.aif.ru/issues/1358/01_01?print (дата обращения: 17.06.2011).

Поступила 04.07.11.