

Перспективи застосування аутсорсингу у фармацевтичній практиці

Світлична К.С.

Кафедра управління та економіки підприємства

Національний фармацевтичний університет,

м. Харків, Україна

karinasv77@gmail.com

В умовах загострення конкуренції на ринку, фармацевтичні компанії вимушені здійснювати пошук нових підходів до управління бізнес-процесами і підвищення професіоналізму працівників. Широке застосування як в зарубіжній, так і у вітчизняній практиці придбала перспективна технологія менеджменту - аутсорсинг, яка підвищує економічну ефективність роботи і конкурентоспроможність фармацевтичних компаній. Останнім часом попит на аутсорсингові послуги значно виріс. З метою мінімізувати ризики, а також задовольнити потреби в кваліфікованому персоналі багато великих фармацевтичних компаній звернули увагу на аутсорсинг як на бізнес-модель, здатну значно знизити витрати, що є особливо затребуваним у кризові часи. Аутсорсинг як сучасна концепція побудови бізнесу формує принципово новий погляд на майбутнє [3].

Успіх менеджменту фармацевтичного бізнесу полягає в постійному вдосконаленні компанії, максимальної гнучкості й адаптивності. Основні принципи аутсорсингу : "займатися тим, що можеш та вмєш, робити краще, ніж інші" і "доручати іншим те, що вони роблять краще і дешевше".

В останні десятиліття процеси глобалізації зробили великий вплив на розвиток аутсорсингу у фармацевтичній галузі, зокрема у контрактному виробництві. Для ефективної роботи в нових умовах компаніям потрібно висока швидкість реагування й аутсорсинг - по суті, розподіл праці, що дозволяє підвищити ефективність діяльності і конкурентоспроможність бізнесу [1]. До того ж, після нарощування виробничих потужностей у багатьох підприємств з'явилася можливість виробництва продукції за замовленням сторонніх компаній. Зростання пропозиції контрактних послуг ще більше підвищує привабливість контрактного виробництва, в порівнянні з дорогим будівництвом власних виробничих потужностей.

Аутсорсингу у фармацевтичних виробників, зокрема контрактне виробництво, має великі перспективи як бізнес-модель. Визначення ключових і другорядних функцій компанії дає можливість передати другорядні функції компанії-фахівцеві в цій сфері. Це дозволяє компанії задіяти вільні ресурси, сфокусуватися на ключових компетенціях і удосконалювати їх.

Зростаючий попит на фармаутсорсинг призводить до розширення географії контрактних виробників - окрім азіатських компаній, такі послуги сьогодні надають підприємства Північної Америки і Західної Європи. Вартість виробництва в азіатських компаніях нижча, проте, цей розрив поступово скорочується, оскільки собівартість виробництва якісних продуктів в Азії росте, а західні компанії успішно скорочують витрати.

Виходячи з цього, для вітчизняних фармвиробників одним із перспективних напрямків аутсорсингу є виробництво за контрактом, що спрямовано на розвиток генеричного фармбізнесу та зростанню співпраці українських виробників лікарських засобів з виробниками аналогічної продукції країн ЄС та вихід на експортні ринки в якості контрактних виробників [2].

За умови оцінювання і вибору контрактного виробника фірма-замовник повинна керуватися певними принципами і враховувати ряд критеріїв. Оскільки у Настанові з GMP вказано, що замовник несе відповідальність за оцінку можливості виконавця здійснювати виробничу діяльність з дотриманням принципів і правил GMP, то вибір контрактної організації повинен базуватися на системі забезпечення якості та на системі аналізу ризиків за участю контрактного виробника. Процес ухвалення рішення про аутсорсинг послуг можна спростити, розділивши його на чотири послідовні етапи: 1) визначення стратегії і мети проекту; 2) аудит і вибір контрактного партнера; 3) укладення договору про контрактне виробництво; 4) управління процесом після підписання контракту.

При цьому на контрактний майданчик можуть передаватися: операції по комплектації вторинної упаковки; фасування лікарської форми в первинну упаковку з подальшою комплектацією вторинної упаковки; перенесення технології й організація повного технологічного циклу.

Аутсорсингова модель управління господарською діяльністю фармацевтичної компанії дозволить забезпечити ухвалення оптимальних управлінських рішень, зменшить витрати вітчизняних ФК, забезпечить ефективне використання ресурсів і дозволить посилити конкурентні позиції.

Список літератури:

1. Громовик, Б. П. Контрактное производство и услуги / Б. П. Громовик // Фармацевтическая отрасль. – 2010. – № 1(18). – С. 28 – 29.
2. Світлична, К.С. Аутсорсинг фармацевтичних компаній / К.С. Світлична, Г.В. Кубасова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Вип. 10(2), – Т. 24. – № 10/1. – 2016. – С. 146–151.
3. Хейвуд, Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд; пер. с англ. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2004. – 176 с.