



Тутынина Светлана Валерьевна

Институт магистратуры
направление «Менеджмент»,
магистерская программа
«Международный бизнес»

II курс
М414 группа

Научный руководитель –
доцент кафедры международного бизнеса
Варданян Ирина Самвеловна

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ КОМПАНИИ-ЗАКАЗЧИКА С АУТСОРСЕРОМ

Аннотация. На основе проведённых в работе исследований разработан системный подход к управлению взаимодействием между участниками производственного фармацевтического аутсорсинга, представлены рекомендации по его внедрению австрийской компанией «Ever Neuro Pharma GmbH». Применение предложенного управленческого подхода позволит наладить долгосрочные партнерские отношения между заказчиком и контрактным производителем, повысить качество и управляемость процесса, укрепить конкурентоспособность фармацевтических компаний.

Ключевые слова: аутсорсинг, управление взаимодействием, фармацевтический аутсорсер, контрактное производство, конкурентоспособность.

Abstract. Based on the research conducted under the master thesis, there is provided a systematic approach to the management of cooperation the participants in production of pharmaceutical outsourcing. Recommendations for management practice implementation are developed for Austrian company «Ever Neuro Pharma» GmbH. Application of the proposed management approach will allow to establish long-term partnership relations between the customer and the contract manufacturer as well as to improve the quality of the process, and to strengthen the competitiveness of pharmaceutical companies.

Keywords: outsourcing, account management, pharmaceutical outsourcing, contract manufacturing, competitiveness.

В современных условиях динамично растущей конкуренции на российском и глобальном рынках важной задачей является обеспечение конкурентоспособности, которую можно решить грамотным внедрением аутсорсинга в организацию. Решение фармацевтических компаний использовать аутсорсинг часто сопряжено не только с потребностью обеспечить конкурентоспособность, но и желанием уйти от сложностей самостоятельного изготовления и производства лечебных препаратов. Наличие данных потребностей обеспечивает рост фармацевтическому аутсорсингу. Эффективное внедрение аутсорсинга будет невозможно без пристального внимания к выстраиванию отношений между компанией-заказчиком и аутсорсером.

Проводимая политика импортозамещения в России сделала фактически невозможным достижение конкурентных преимуществ зарубежными фармацевтическими организациями без локализации производства на территории РФ. Одним из способов решения этой проблемы может стать передача локальному производителю на аутсорсинг производство лекарственного препарата из субстанции иностранной компании.

В работе было проведено исследование производственного фармацевтического аутсорсинга как процесса управления взаимодействием компании-заказчика с аутсорсером, были изучены законодательная и правовая базы, регулирующие фармацевтический аутсорсинг, изучены тонкости составления договорных соглашений, заключаемых при производственном фармацевтическом аутсорсинге, проведён сравнительный анализ управленческих подходов при производственном фармацевтическом аутсорсинге, проведён анализ факторов, влияющих на положение австрийской компании «Ever Neuro Pharma GmbH» на фармацевтическом рынке России, выявлены основные преграды, препятствующие взаимодействию компаний.

В ходе исследования были предложены следующие разработки:

1) схема полного цикла производственного аутсорсинга фармацевтической компании наглядно демонстрирующая, какие процессы входят в данный цикл, на каком этапе производится готовое лекарственное средство, на каком – лекарственный препарат, разъясняя хитросплетения терминологий в фармацевтике.

2) структурная схема управления взаимодействием фарм-аутсорси с фармпроизводителем, в которой заказчик понимает, каким образом выполняется процесс аутсорсером, заинтересованы ли его работники в качественном выполнении операций, нужно ли что-нибудь откорректировать или оптимизировать;

3) алгоритм совершенствования процессов управления аутсорсингом в фармацевтических компаниях, позволяющий снизить риски, упрочить надежность, повысить гибкость и наладить доверительные отношения между компаниями;

4) способ улучшения процесса взаимодействия заказчика с аутсорсером на основе применения методологии постоянного совершенствования Деминга;

5) разработаны рекомендации по применению аутсорсинга в России австрийской фармацевтической компанией «Ever Neuro Pharma GmbH».

Данные предложения могут использоваться для руководства и устранения преград, возникающих в фармацевтическом аутсорсинге при взаимодействии как российских, так и иностранных компаний.

Электронный адрес автора работы: svettut@mail.ru