

УДК 33

## **Формирование стабильного конкурентного преимущества инновационных компаний на основе использования человеческого капитала и реализации абсорбирующего потенциала**

**Белоусова Яна Олеговна**

Аспирант,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
191023, Российская Федерация, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21;  
e-mail: belousick@gmail.com

### **Аннотация**

Актуальность работы определяется очень изменчивой и динамичной ситуацией на фармацевтическом рынке, требующей постоянного мониторинга для дальнейшей разработки механизмов инновационного развития российской фармацевтической промышленности. Инновационный опыт фармацевтической отрасли впоследствии можно экстраполировать и на другие инновационные и наукоемкие отрасли промышленности. Статья посвящена исследованию основ формирования стабильного конкурентного преимущества инновационных компаний. В работе рассматриваются структура российского фармацевтического рынка и сформировавшиеся на нем тенденции последних лет для дальнейшего исследования формирования конкурентных преимуществ компаний, работающих в различных инновационных отраслях. Целью работы было поставлено определить резервы и ресурсы российского фармацевтического рынка для его дальнейшего инновационного развития, соответствующего общемировым реалиям и самому высокому международному уровню за счет проработки механизма формирования стабильного конкурентного преимущества отрасли в целом, а также отдельных компаний в частности. Теоретическую основу исследования составили актуальные статистические данные ведущих исследовательских центров, опросы крупнейших аудиторских компаний и официальная информация органов статистики. Практическая значимость работы заключается в возможности применения составленной схемы формирования стабильного конкурентного преимущества для разработки стратегии компаний, действующих в инновационных отраслях российской экономики.

### **Для цитирования в научных исследованиях**

Белоусова Я.О. Формирование стабильного конкурентного преимущества инновационных компаний на основе использования человеческого капитала и реализации абсорбирующего потенциала // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 8А. С. 13-22.

### **Ключевые слова**

Человеческий капитал, инновации, конкурентное преимущество, фармацевтический рынок, абсорбирующий потенциал.

## Введение

Актуальность работы определяется очень изменчивой и динамичной ситуацией на фармацевтическом рынке, требующей постоянного мониторинга для дальнейшей разработки механизмов инновационного развития российской фармацевтической промышленности и предложения мер для стимулирования такого развития, а также возможностью подробно исследовать возможности реализации абсорбирующего потенциала инновационных компаний на примере фармацевтических как наиболее активных и успешных в данном направлении.

Теоритическую основу исследования составили статистические данные ведущих исследовательских центров, опросы крупнейших аудиторских компаний, официальная информация органов статистики.

Цель работы – выявить резервы и ресурсы российского фармацевтического рынка для его дальнейшего инновационного развития посредством проработки механизма формирования стабильного конкурентного преимущества отрасли в целом, а также отдельных компаний в частности.

Определены следующие задачи работы:

- Определить структуру рынка.
- Выявить основные факторы конкурентоспособности игроков рынка для разработки схемы жизненного цикла стабильного конкурентного преимущества для инновационных компаний.
- Исследовать инновационную составляющую деятельности фармацевтических компаний.
- Определить место человеческого капитала в формировании стабильного конкурентного преимущества инновационных компаний на примере фармацевтического рынка.

## Основная часть

Фармацевтическая отрасль промышленности считается одной из наиболее инновационных отраслей в мире и входит в перечень высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности РФ.

Для того чтобы оценить реальную конкурентоспособность российских инноваций фармацевтических компаний обратимся к статистике и данным об общей структуре данного рынка в РФ.

Сначала обозначим, что фармацевтический рынок России подразделяется на два основных сегмента, а именно: коммерческий и государственный. В данной работе мы будем рассматривать прежде всего коммерческий сегмент, однако в конце уделим отдельное внимание роли государственной политики в этой отрасли.

Как сообщает DSM Group в своем аналитическом отчете за октябрь 2017, рост коммерческого лекарственного рынка (в рублях) за январь – сентябрь 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года составил 12,2% [Фармацевтический рынок России, 2017].

На первый взгляд, динамика очень оптимистичная, однако ее стоит переоценить с учетом девальвации рубля, а также инфляцией. Именно инфляция стала основной причиной роста российского фармацевтического рынка в 2016 году.

В 2016 году в рублевом выражении российский фармацевтический рынок вырос на 6,7%. Однако из-за девальвации рубля в долларовом выражении произошло сокращение на 3%. В натуральном же выражении рынок остался на уровне 2015 года [Deloitte, 2017].

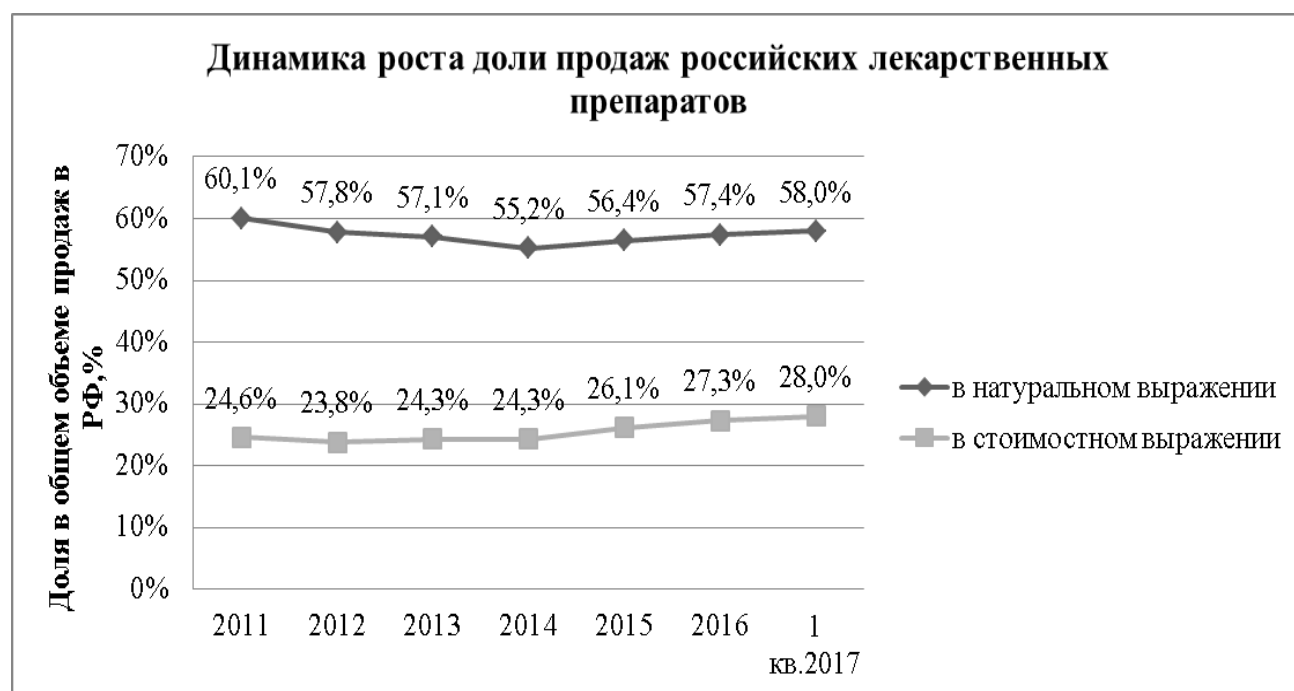
Спад государственного сектора фармацевтического рынка в 2016 году составил в натуральном выражении 13%. Прирост рынка обеспечивался исключительно ростом коммерческого сегмента. За первые четыре месяца 2017 года в коммерческом секторе было реализовано на 13,6% больше товаров, нежели за аналогичный период 2016 года.

При этом необходимо заметить, что по состоянию на октябрь 2017 г. 58% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральном выражении). При этом из-за невысокой цены по сравнению с зарубежными препаратами, в стоимостном выражении они составили лишь 28% рынка [Фармацевтический рынок России, 2017].

Увеличение доли продаж российских лекарственных препаратов можно считать одним из итогов проведения государственной политики в российской фармацевтической отрасли.

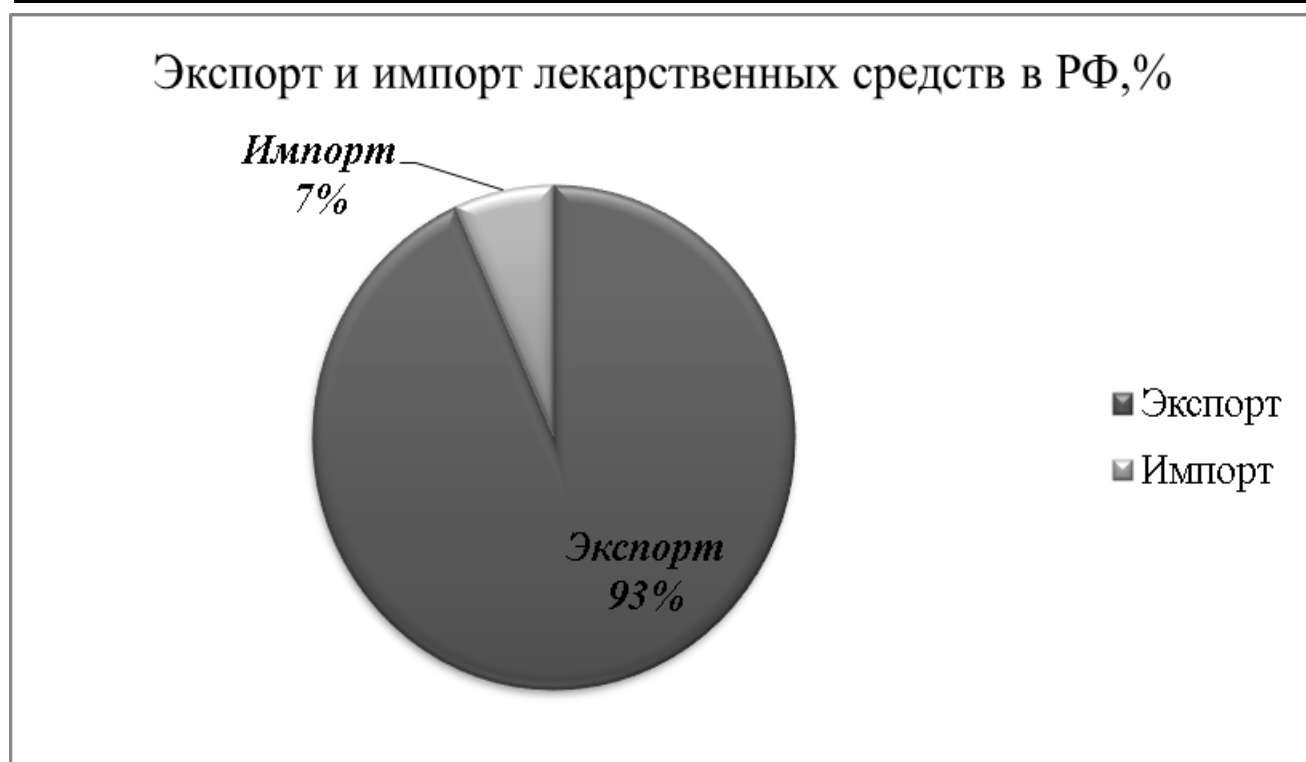
Девальвация курса рубля в сочетании с государственными мерами поддержки отрасли способствовали укреплению положения российских компаний, импортозамещению и стимулированию иностранных предприятий к локализации производства в России. Однако это имело и обратный эффект – рост цен на готовую лекарственную продукцию при снижении покупательской способности граждан.

На рисунке 1 мы можем видеть динамику доли отечественных лекарственных препаратов на российском фармацевтическом рынке. Низкие доли рынка российских препаратов свидетельствуют о зависимости России от импорта зарубежных лекарств. На сегодняшний день Россия – чистый импортер на фармацевтическом рынке.



**Рисунок 1 - Динамика роста доли продаж российских лекарственных препаратов 2011 – 2017 гг., %**

И это действительно так: импорт выше экспорт в 14 раз. Практически 80% объема импорта приходится на европейские страны, прежде всего Германию и Францию. Основным каналом и рынком экспорта для российского фармацевтического производства является постсоветское пространство (86% от общего объема экспорта). Это наглядно представлено на рисунке 2.



**Рисунок 2 - Соотношение экспорта и импорта России на фармацевтическом рынке**

По состоянию на октябрь 2017 г. на аптечном рынке России присутствовало 979 производителей лекарственных средств. В таблице 1 представлены топ-10 компаний по данным на конец октября 2017.

**Таблица 1 - Крупнейшие производители лекарственных препаратов в России (в стоимостном выражении) в сентябре-октябре 2017 г.**

Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж	Доля в натуральном объеме продаж
Bayer	4,8%	1,3%
Novartis	4,1%	2,2%
Sanofi	4,0%	1,8%
Incbafhv	3,5%	3,5%
Servier	3,1%	1,4%
Takeda	3,1%	2,1%
Glaxosmithkline	2,9%	1,8%
Berlin-Chemie	2,7%	1,9%
Teva	2,6%	2,3%
Johnson&Johnson	2,5%	2,0%

Общая доля десяти крупнейших компаний в октябре 2017 г. составила ровно треть от стоимостного объема продаж лекарственных препаратов на всем коммерческом сегменте рынка, однако в натуральном выражении это 20,2% против 33,3 % в стоимостном эквиваленте.

Если говорить об основных факторах конкуренции на российском фармацевтическом рынке, то на основе расчета индекса цен Ласпейреса можно сделать вывод о преобладании

ценовой конкуренции. Мы можем судить об этом исходя из того, что в долларовом выражении объем рынка растет медленнее, чем инфляция. При этом стабильное постепенное снижение цен на лекарственные препараты (рисунок 3) подтверждает данное утверждение.

Индекс цен Ласпейреса представляет собой отношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления лекарственных средств. Благодаря использованию этого индекса сглаживаются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменений цен 2017 года в сравнении с 2016.



**Рисунок 3 - Изменение цен лекарственных препаратов на коммерческом фармацевтическом рынке за декабрь 2016 г. – октябрь 2017 г., %**

Исходя из этого, мы можем предположить, что для отрасли основным конкурентным преимуществом является лидерство по издержкам. С учетом инновационной специфики деятельности в отрасли мы можем также смоделировать жизненный цикл обозначенного конкурентного преимущества, а если более конкретно – то механизм его формирования (рисунок 4).

На стадии становления преимущества осуществляется внедрение технологий, помогающих снизить затраты, на этапе использования преимущества таким образом предприятие может использовать лидерство в издержках по тому или иному продукту. Забегая вперед, внесем предположение, что на самой первой стадии формирования конкурентного преимущества должно происходить использование и воспроизводство накопленного человеческого и интеллектуального капитала предприятия, которое и обеспечивает зарождение технологий и становление конкурентного преимущества. Данное предположение подтверждается опросом руководителей фармацевтических компаний, проведенным компанией PwC в 2017 году [Всемирное исследование Digital IQ, 2017].



**Рисунок 4 - Стадии жизненного цикла конкурентного преимущества для инновационной отрасли**

Руководители крупных компаний в сфере здравоохранения, фармацевтической и медико-биологической отраслей называют ряд самых распространенных барьеров на пути внедрения цифровых технологий:

- 1) Дефицит высококвалифицированных специалистов (63% респондентов).
- 2) Использование устаревших технологий (59% опрошенных).
- 3) Отсутствие интеграции новых и уже существующих технологий и данных (57%).

Для устранения обозначенных барьеров целесообразно применять ресурсно-ориентированный подход к формированию конкурентных преимуществ [Платонов, 2013]. Исходя из результатов опроса, мы видим барьеры, связанные именно с недостаточным качеством различного вида ресурсов и необходимость устранять их посредством проработки проблем дефицита, а также устаревания знаний и технологий с позиции ресурсно-ориентированности.

Однако даже в фармацевтической отрасли, как в одной из наиболее инновационных, есть определенные барьеры для внедрения инноваций.

Большинство опрошенных в исследовании отметили, что, согласно их экспертным прогнозам, вложения компаний в цифровые технологии окупятся за счет увеличения денежных поступлений. Однако сотрудникам компаний из сферы здравоохранения, фармацевтической и медико-биологической отраслей не хватает квалификации для работы с новыми технологиями, что препятствует реализации подобных ожиданий.

Также можно говорить о том, что человеческий капитал в виде квалифицированных специалистов задействован на всех этапах формирования конкурентного преимущества. Согласно мнению экспертов отрасли, если раньше традиционная вертикально-интегрированная модель создания препаратов преобладала, то сегодня получает развитие тренд специализации, то есть когда множество игроков создают конкурентное преимущество на разных этапах

цепочки создания стоимости (рисунок 5). По факту речь идет о цепочке реализации различных наборов компетенций наиболее эффективно с точки зрения адаптации к внешним условиям использование человеческого капитала вне рамок компании. То есть мы видим стремление использовать динамические способности и наращивать абсорбирующий потенциал компании, что впоследствии становится основой стабильного конкурентного преимущества [Платонов, 2017].

Необходимо отметить, что, по мнению авторов, основной человеческий капитал, используемый инновационными компаниями, также находится вне самих организаций, но существует во внешней среде. Исходя из этого, в контексте данной статьи можно отождествить реализацию абсорбирующего потенциала компании и воспроизводства человеческого капитала.

Фармацевтические компании все чаще используют модель стратегических партнерств для быстрого достижения результатов коммерциализации. Значительное распространение получает концепция «открытых инноваций», ориентированная на гибкий подход к управлению интеллектуальной собственностью. Тенденцией последних лет стало привлечение на рынок непрофильных игроков – компаний из сектора производства медицинского оборудования, различных медицинских изделий, компаний из сферы информационных технологий, что лишний раз доказывает актуальность внешней адаптации и реализации абсорбирующего потенциала с целью формирования стабильного конкурентного преимущества в инновационных отраслях.



**Рисунок 5 - Преобразование цепочки создания стоимости**

Вернемся к барьерам для инноваций. На российском рынке к этим барьерам также прибавляется барьер, связанный с несовершенством законодательства, которое не может защитить патентное право компаний. Лишь 15 % фармацевтических компаний, действующих на территории РФ являются разработчиками препаратов. 85 % компаний производят дженерики, причем большинство таких компаний – российские. Разработчиками же являются зарубежные представители отрасли [Угрюмов, 2016]. Можно выделить следующие проблемы:

- Отсутствие механизмов запрета регистрации дженерика до окончания срока действия патента.
- Отсутствие эффективных обеспечительных мер при судебном разбирательстве.
- Недостаточность взыскиваемого с нарушителя ущерба.

В итоге рынок получает отказ разработчиков регистрировать новые лекарственные средства и отказ от локализации производства на территории РФ. Это ведет к снижению инвестиций в

инновационный сектор экономики или вовсе к отказу от них. Законодательные барьеры значительно ограничивают возможность реализации различного рода потенциалов фармацевтических компаний, в особенности в их инновационной деятельности.

### **Заключение**

В результате работы исследованы ключевые тенденции фармацевтического рынка, выявлены основные барьеры для инновационного развития отрасли и проработана база для дальнейшей разработки стратегии формирования конкурентных преимуществ для инновационных компаний и отраслей.

Создан задел для применения ресурсно-ориентированного подхода к формированию конкурентных преимуществ, в частности с точки зрения оценки человеческого капитала как значимого внешнего ресурса, формирующего абсорбирующий потенциал компаний при создании инновационной стратегии развития.

### **Библиография**

1. 18-й ежегодный опрос руководителей крупнейших компаний мира. Краткий отраслевой обзор: Фармацевтическая и медико-биологическая отрасль. PwC, 2015.
2. Аналитическая справка о состоянии конкуренции на мировом фармацевтическом рынке. М., 2016. 22 с.
3. Всемирное исследование Digital IQ за 2017 год. Здравоохранение, фармацевтическая и медико-биологическая отрасль. URL: <https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/2017-global-digital-iq-survey-pharmaceutical-ru.pdf>
4. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2016 год. Федеральная антимонопольная служба. М., 2017. URL: <https://fas.gov.ru/documents/596439>
5. Карлик А.Е., Платонов В.В. Современные направления исследования экономики предприятия и управления инновациями. СПб., 2013. С. 42.
6. Обзор тенденций на глобальном и российском фармацевтическом рынке. Фонд развития промышленности, 2016. 32 с.
7. Платонов В.В. и др. Навигатор инновационного развития компаний нефтегазовой отрасли // Нефтяное хозяйство. 2017. № 10. С. 60.
8. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 305 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013 – 2020 годы».
9. Угрюмов В. Роль интеллектуальной собственности в развитии фармацевтики. Анализ некоторых инициатив ФАС России. 2016. URL: <https://fas.gov.ru/upload/>
10. Фармацевтический рынок России. Октябрь 2017. DSM Group, 2017. 27 с.
11. A new era for pharmaceuticals. New commercial models: What's working and what's not. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/report/new-commercial-models>
12. Deloitte. Тенденции фармацевтического рынка России – 2017. Система прослеживаемости лекарственных препаратов: дополнительные затраты или возможности? 2017. 36 с.

### **Creating of a stable competitive advantage of innovative companies on the basis of the use of human capital and implementation of absorbing potential**

**Yana O. Belousova**

Postgraduate,  
St. Petersburg State University of Economics,  
191023, 21, Sadovaya st., St. Petersburg, Russian Federation;  
e-mail: belousick@gmail.com

Yana O. Belousova



## Abstract

The relevance of the work is determined by a very volatile and dynamic situation in the pharmaceutical market, which requires constant monitoring for the further development of mechanisms for the innovative development of the Russian pharmaceutical industry. The article is devoted to the study of the foundations for the formation of a stable competitive advantage of innovative companies. The paper considers the structure of the Russian pharmaceutical market and the tendencies of recent years formed on it for further research into the formation of competitive advantages of companies operating in various innovative sectors. The purpose of the study is to determine the reserves and resources of the Russian pharmaceutical market for its further innovative development, corresponding to global realities and the highest international level by developing a mechanism for the formation of a stable competitive advantage for the industry as a whole, as well as for individual companies in particular. The practical significance of the work lies in the possibility of applying the drawn up scheme of forming a stable competitive advantage for developing the strategy of companies operating in the innovative sectors of the Russian economy. As a result of the work the key trends of the pharmaceutical market were investigated, the main barriers for innovative development of the industry were identified and the basis for further development of the strategy of forming competitive advantages for innovative companies and industries was worked out.

## For citation

Belousova Ya.O. (2018) Formirovanie stabil'nogo konkurentnogo preimushchestva innovatsionnykh kompanii na osnove ispol'zovaniya chelovecheskogo kapitala i realizatsii absorbiruyushchego potentsiala [Creating of a stable competitive advantage of innovative companies on the basis of the use of human capital and implementation of absorbing potential]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 8 (8A), pp. 13-22.

## Keywords

Human capital, innovations, competitive advantage, pharmaceutical market, absorbing potential

## References

1. (2015) 18-i ezhegodnyi opros rukovoditelei krupneishikh kompanii mira. Kratkii otraslevoi obzor: Farmatsevticheskaya i mediko-biologicheskaya otrasl' [The 18th annual survey of the leaders of the world's largest companies. Brief industry review: Pharmaceutical and biomedical industry]. PwC.
2. (2016) Analiticheskaya spravka o sostoyanii konkurentsii na mirovom farmatsevticheskom rynke [Analytical reference on the state of competition in the world pharmaceutical market]. Moscow.
3. A new era for pharmaceuticals. New commercial models: What's working and what's not. Available at: <https://www.strategyand.pwc.com/report/new-commercial-models> [Accessed 07/07/2018]
4. (2017) Deloitte. Tendentsii farmatsevticheskogo rynka Rossii – 2017. Sistema proslzhivaemosti lekarstvennykh preparatov: dopolnitel'nye zatraty ili vozmozhnosti? [Deloitte. The trends of the Russian pharmaceutical market 2017. The system of traceability of medicines: additional costs or opportunities?].
5. (2017) Doklad o sostoyanii konkurentsii v Rossiiskoi Federatsii za 2016 god. Federal'naya antimonopol'naya sluzhba [Report on the state of competition in the Russian Federation for 2016. Federal Antimonopoly Service]. Moscow. Available at: <https://fas.gov.ru/documents/596439> [Accessed 07/07/2018]
6. (2017) Farmatsevticheskii rynek Rossii. Oktyabr' 2017 [Pharmaceutical market in Russia. October 2017]. DSM Group.
7. Karlik A.E., Platonov V.V. (2013) Sovremennye napravleniya issledovaniya ekonomiki predpriyatiya i upravleniya innovatsiyami [Modern directions of research of enterprise economy and management of innovations]. St. Petersburg.
8. (2016) Obzor tendentsii na global'nom i rossiiskom farmatsevticheskom rynke [Review of trends in the global and Russian pharmaceutical market]. Foundation for the Development of Industry.
9. Platonov V.V. et al. (2017) Navigator innovatsionnogo razvitiya kompanii neftegazovoi otrasli [Navigator of innovative development of oil and gas companies]. *Neftyanoe khozyaistvo* [Oil industry], 10, p. 60.

10. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. № 305 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Rossiiskoi Federatsii «Razvitie farmatsevticheskoi i meditsinskoi promyshlennosti» na 2013 – 2020 gody» [Decree of the Government of the Russian Federation of April 15, 2014 No. 305 “On approval of the state program of the Russian Federation Development of the pharmaceutical and medical industry for 2013-2020”].
11. Ugryumov V. (2016) Rol' intellektual'noi sobstvennosti v razvitií farmatsevtiki. Analiz nekotorykh initsiativ FAS Rossii [The role of intellectual property in the development of pharmaceuticals. Analysis of some initiatives of FAS of Russia]. Available at: <https://fas.gov.ru/upload/> [Accessed 07/07/2018]
12. Vsemirnoe issledovanie Digital IQ za 2017 god. Zdravookhranenie, farmatsevticheskaya i mediko-biologicheskaya otrasl' [World Digital IQ research for 2017. Health care, pharmaceutical and biomedical industry]. Available at: <https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/2017-global-digital-iq-survey-pharmaceutical-ru.pdf> [Accessed 07/07/2018]