

## **Концептуальні засади регулювання інтелектуального капіталу підприємств**

*Кадетова О. М., здобувачка вищої освіти за другим (магістерським) рівнем*

*2 курсу спеціальності «Адміністративний менеджмент», НФаУ*

*Глєбова Н. В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування, НФаУ*

Розвиток вітчизняної економіки базується на ефективному використанні наявних факторів виробництва та можливості залучення додаткових ресурсів. В умовах індустріальної економіки визначальними факторами виробництва були фінансовий капітал і виробничі технології, але в міру трансформації світової економіки на перше місце вийшли інтелектуальний капітал (ІК) та інформаційні технології.

Результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини або кількох осіб формує інтелектуальну власність (ІВ), якщо вона оформлена і підтверджена юридично. Інтелектуальною власністю володіє той, хто має на це законне право, хоча користуватися результатами інтелектуальної діяльності може будь-хто, хто отримує законний доступ до відповідної інформації. Об'єктами інтелектуальної власності можуть бути і нематеріальні активи, і матеріальні, якщо вони створені на їх основі. Науковці, які досліджували сутність, властивості та види ІВ, визначили особливості її формування та зв'язок з елементами ІК [1–3], стверджуючи, що «в основу ІК входить інтелектуальна власність, як результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку...» [4].

Усі без винятку концепції економічного зростання визнають, що кількість інтелектуальних ресурсів та рівень їх ефективності напряму впливають на темпи приросту ВВП та рівень національного багатства у довгостроковій перспективі. У моделі економічного зростання Р. Солоу до класичної виробничої функції введено технологічну константу, якою він послуговується для аргументації дотримання нейтрального технічного прогресу, тобто такого, який однаковою мірою збільшує продуктивність і праці, і капіталу [5, с. 619–632].

Згідно теорії зростання П.М. Ромера науково-технічний прогрес є основним внутрішнім фактором економічного зростання. Модель ендогенного НТП П. М. Ромера припускає, що технологічні зміни є результатом цілеспрямованої діяльності людей, а подальше використання створених ними технологій вже не потребує концентрації інтелектуальних зусиль. На думку дослідника, в економіці слід виділяти дослідницький сектор, сектор виробництва засобів виробництва та сектор виробництва кінцевої продукції, а збільшення капіталовкладень у дослідження та людський капітал дозволить досягти значно більшого приросту ВВП, ніж при концентрації інвестицій у промислові сектори [6].

Окрема група теорій економічного зростання 1960-х рр. базувалась на явному виділенні «людського інтелектуального фактору», а теоретики людського капіталу (Г. С. Беккер, Т. У. Шульц, Я. Мінцер) досліджують роль знань та умінь працівників у процесі виробництва та збільшення продуктивності їх праці. До поняття «людський капітал» відносять сукупність всіх людських здібностей, які дають можливість отримувати дохід, а оскільки мова йде про

категорію «капітал», то неминуче виникає питання розрахунку його ефективності та доцільності інвестицій у його розвиток.

Зате така складова ІК, як ринковий (споживчий, марочний чи клієнтський) капітал, не викликає проблем в сенсі побудови системи управління ним, оскільки навіть при різних трактуваннях цього терміну йдеться про сукупність зв'язків з клієнтами, напрацювання яких підприємство може перетворити у гроші або акумулювати для просування своїх наступних продуктів. Принципи управління клієнтською базою є специфічними для різних видів бізнесу і вони не завжди співзвучні з методами управління людським та організаційним капіталом в межах підприємства, однак їх можна однозначно описати в межах підходу до управління.

Традиційно на вітчизняних підприємствах використовувався функціональний підхід до управління, який базується на виділенні стандартизованих управлінських дій (функцій менеджменту), послідовне виконання яких є основою технології менеджменту. Найчастіше послуговуються американською концепцією загальних та часткових (їх ще називають спеціальними або конкретними) функцій менеджменту. До загальних функцій відносять планування, організування, мотивування та контролювання, а частковими функціями послуговуються залежно від конкретного об'єкту управління.

З точки зору функціонального підходу до управління ІК є частковою функцією менеджменту, яка полягає у послідовному і циклічному виконанні управлінських дій (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання). Існує тісний зв'язок між окремими елементами ІК, відповідними частковими функціями та системою комунікацій підприємства, яка ці зв'язки підтримує і забезпечує. Система комунікацій підприємства через свої підсистеми (технічну, соціальну, інформаційну, управлінську) пов'язує керовані підсистеми (технічна підготовка, матеріально-технічне постачання, виробництво, фінансування, кадрове забезпечення, збут тощо) з елементами системи управління ІК (НДДКР, управлінські і технічні інновації, ринкові активи, інтелектуальна власність) та зовнішнім мікро- (постачальники, споживачі, конкуренти, державні органи влади) і макросередовищем (стан техніки і технології, міжнародні події, законодавство, інфраструктура) [7, с. 21–31; 8].

Якщо описати управління ІК у термінах процесного підходу до менеджменту, то це буде сукупність бізнес-процесів, результатом яких є створення інтелектуального продукту для власного споживання, накопичення чи на продаж, а також формування та максимально ефективного використання ІК. Кожен з таких бізнес-процесів пов'язаний з окремими структурними одиницями підприємства, має вхід, вихід, управляючі впливи та механізми реалізації. Прикладами бізнес-процесів можуть бути тестування кадрів, атестація кадрів, формування штатного розпису, реструктуризація підрозділу, формування клієнтської бази, вивчення ринку, проведення переговорів, юридична підтримка, патентний супровід, захист інтелектуальних прав і багато інших.

Управління ІК доцільно розглядати як процес впливу керуючої підсистеми на керовану з метою формування, розвитку, використання та комерціалізації ІА і

консолідації їх у формі оціненої вартості з метою збільшення вартості бізнесу. Особливого значення в умовах мінливості зовнішнього середовища та зростання ступеня невизначеності середовища прийняття управлінських рішень набуває функція регулювання ІК. Як загальна функція менеджменту регулювання – вид управлінської діяльності, спрямований на усунення відхилень, збоїв, недоліків тощо керованій системі шляхом розроблення і впровадження керуючою системою відповідних заходів.

Регулювання всіх управлінських дій має відбуватися компетентними особами різних підрозділів під керівництвом координатора, який єдиний з них не має інших обов'язків на підприємстві. На стадії розвитку ІК функція регулювання ускладнюється, на великому промисловому підприємстві слід виділяти окремі посади для роботи з різними складовими ІК та їх елементами.

Стадія комерціалізації ІК є менш трудомісткою від попередньої в сенсі проведення регулюючих дій, але потребує юридичного супроводу. Людей потрібно піддавати ротації, щоб спеціалісти не втрачали стимулів для свого професійного та інтелектуального розвитку.

Завершальним етапом технології управління ІК є формалізація управлінських рішень, які є наслідком регулювання ІК. Поширеними напрямками регулювання є: розвиток персоналу (атестація кадрів, підвищення кваліфікації, перепідготовка, тренінги, стажування); реінжиніринг бізнес-процесів (часткова зміна технології управління бізнесом, організаційні зміни і організаційний розвиток, зміна організаційної структури управління, штатного розпису, посадових інструкцій); розвиток СК (формування і розвиток клієнтської бази, удосконалення управління відносин з клієнтами, маркетингові дослідження, цілеспрямований вплив на потенційних споживачів, брендинг); комерціалізація ІК (юридичний супровід ОІВ, патентно-ліцензійна робота, оцінювання поточної і майбутньої вартості ІК, підготовка до продажу і продаж інтелектуальних активів).

Використана література:

1. Березина В. Что такое интеллектуальная собственность? 2006. URL: <http://www.trizland.ru>.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. / Пер. с англ.; под. ред. Л. Н. Ковалик. СПб. : Питер, 2001. 288 с.
3. Степанова Т. Е., Манохина Н. В., 2008. Экономика, основанная на знаниях. М. : Гардарики, 2008. 238 с.
4. Андросук Г. О., Давимука С. А. Міграція інтелектуального капіталу : вплив на економіку та інноваційний розвиток. *Регіональна економіка*, 2015. № 20. С. 65–82.
5. Курс экономической теории / под ред. проф. Чепурина М. Н., проф. Киселевой Е. А., Киров. : АСА, 2009. 848 с.
6. Romer P. M. Growth based on increasing due to specialization. *American Economic Review*. 1987. № 2. V. 77.

7. Босак А. О., Прокопенко І. В. Проблеми оцінювання споживчого капіталу промислових підприємств. *Науковий потенціал сучасної економічної науки : міжнародна науково-практична інтернет-конференція*. Тернопіль, 27.04.2016.

8. Кузьмін О. Є., Алексеев І. В., Мельник О. Г. *Процесно-структурований менеджмент : методологія та інструментарій*. / За ред. д.е.н., проф. О. Є. Кузьміна. Львів : Растр-7. 2013. 428 с.

### **Дослідження підходів щодо формування стратегій інноваційного розвитку фармацевтичних компаній**

*Канибекова Д. Т., здобувач вищої освіти 2 курсу спеціальності «Економіка підприємства» Національного фармацевтичного університету*

*Літвінова О. В., докт. фарм. наук, доцент кафедри управління, економіки та забезпечення якості у фармації  
Національного фармацевтичного університету  
hlitvinova@gmail.com*

Створення і впровадження в медичну практику вітчизняних інноваційних конкурентоспроможних лікарських засобів (ЛЗ) сприяє більш ефективному забезпеченню населення, закладів охорони здоров'я якісними і безпечними лікарськими засобами вітчизняного виробництва. Інноваційна діяльність – запорука успішного розвитку фармацевтичної компанії.

Мета роботи – аналіз та систематизація методичних підходів щодо формування стратегій інноваційного розвитку фармацевтичних компаній.

Аналіз та систематизація даних літератури виявив наявність різних підходів щодо формування стратегій інноваційного розвитку фармацевтичних компаній, які пов'язані з розробкою та впровадженням ЛЗ. Згідно з визначенням ЕМА, інноваційний ЛЗ представляє собою нову активну субстанцію або вже відому субстанцію, яка застосовується за новими показаннями, на противагу дженерика. Залежно від складу FDA виділяє 7 груп ЛЗ: нова молекулярна структура (або нова хімічна сполука, ніколи раніше не присутня на ринку США в будь-якій формі); нова сіль схваленої раніше лікарської речовини (але не є новою молекулярною структурою); нова форма випуску схваленого раніше ЛЗ (але не нова хімічна сполука і не нова сіль); нова комбінація двох і більше лікарських речовин; копії ЛЗ, уже присутніх на ринку (тобто від нового виробника); відомі препарати, але застосовувані за новими показниками (включаючи перехід препарату із групи рецептурних до групи безрецептурних); ЛЗ, які знаходяться в обігу і раніше не були схвалені FDA. Залежно від особливостей і терапевтичних переваг, якими володіє або не володіє (проявляє або не проявляє в ході досліджень) препарат, FDA виділяє три групи ЛЗ: «priority review drug», «standard review drug», «orphan drug».

Таким чином, у фармацевтичній галузі, як і в інших сферах, підходи до визначення характеру та рівнів формування стратегії інноваційного розвитку можуть бути різними. У той же час, з огляду на глобальний характер світової