

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Братішко Ю.С., Посилкіна О.В.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

Вступ. Фармацевтичні підприємства функціонують у складній економічній ситуації, обумовленій великою кількістю та динамічністю внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на господарську діяльність. У такому середовищі недосконалість методів управління інноваційним потенціалом ставлять під загрозу і його результативність і подальший розвиток фармації в цілому. Для ефективного виконання управлінських функцій необхідно вживати заходи з управління інноваційним потенціалом.

Метою дослідження є розробка засад формування системи управління інноваційним потенціалом фармацевтичного підприємства.

Методами дослідження були: методи наукової індукції та дедукції; історичний метод та метод логічного аналізу; контент-аналіз; експертний метод; коефіцієнтний аналіз, таксономічний аналіз, кореляційний аналіз.

Основні результати. Для комплексної оцінки інноваційного потенціалу фармпідприємства нами використана коефіцієнтна оцінка, яка запропонована проф. Посилкіною О. В.

Показники оцінки інноваційного потенціалу групуються за відповідною ознакою і кожній групі присвоюється певне значення вагового коефіцієнта, який визначається експертно.

Виробничі можливості: рівень використання виробничої потужності; рівень прогресивності застосованих технологій; рівень гнучкості виробництва.

Кадрові можливості: рівень кваліфікації персоналу; рівень готовності персоналу до змін на підприємстві; розвиненість системи мотивації персоналу; ступінь творчої ініціативності персоналу.

Науково-технічні можливості: рівень витрат на наукові розробки в собівартості товарної продукції; рівень витрат на використання науково-технічних досягнень у собівартості товарної продукції; рівень використання розробок; частка персоналу, яка займається науковими розробками.

Маркетингові можливості: раціональність використання каналів розподілу товарів; гнучкість цінової політики; рівень використання реклами; ефективність системи збуту.

Організаційні можливості: рівень інноваційної спрямованості організаційної структури; відповідність організаційної культури інноваційному розвитку; рівень компетенції керівників; розвиненість системи інформаційного забезпечення.

Фінансові можливості: коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт загальної ліквідності; фінансова стійкість підприємства. За результатами аналізу робиться висновок про можливості підприємства здійснювати ті чи інші інновації або про необхідність розвитку тієї чи іншої складової інноваційного розвитку.

Таблиця 1

Рівні інноваційного розвитку фармацевтичної компанії

Рівні	Ознаки рівня інноваційного розвитку
Низький рівень $I_{IP} \leq 0,4$	у фармацевтичного підприємства немає ціннісних пріоритетів під час провадження інноваційної діяльності; незадовільний фінансово-економічний стан фармпідприємства; неефективна соціальна політика; зменшення стимулюючої ролі заробітної плати; закриття об'єктів соціальної інфраструктури; низька результативність системи праці та персоналу; низький рівень фінансування інноваційних програм та проєктів; брак чітко сформованої екологічної політики щодо зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.
Середній рівень $0,6 > I_{IP} > 0,4$	формалізований підхід до формування ціннісних пріоритетів у провадженні інноваційного розвитку; фінансово-економічна стагнація розвитку підприємства; невідповідність інституціонального забезпечення інноваційного розвитку; відтворювальна функція заробітної плати у разі нівелювання стимулювання персоналу; забезпечення функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури підприємства; періодичне проведення атестації робочих місць, контролю за дотриманням вимог охорони праці; періодичне навчання персоналу відповідно до планів підвищення кваліфікації та перепідготовки; разовий характер фінансування інноваційних проєктів, брак дієвої системи управління довгостроковими інноваційними програмами та проєктами.
Високий рівень $I_{IP} > 0,6$	формування та реалізація ціннісних пріоритетів інноваційного розвитку в забезпеченні гармонізації інтересів підприємства з інтересами стейкхолдерів; позитивна динаміка ключових фінансово-економічних показників діяльності підприємства; розвинене інституціональне забезпечення реалізації інноваційної політики; ефективна система оплати праці та компенсацій; розвиток об'єктів соціальної інфраструктури підприємства згідно з потребами персоналу; впровадження системи моніторингу безпеки та гігієни праці; впровадження моделей компетенцій у систему управління знаннями персоналу підприємства; активна участь підприємства у фінансуванні інноваційних проєктів, спрямованих на задоволення очікувань споживачів; розвиток місцевих громад; захист навколишнього середовища.

Запропоновано оцінити інтегральний рівень інноваційного потенціалу дослідженої фармкомпанії за допомогою таксономічного аналізу.

На основі проведеної оцінки інноваційного потенціалу розрахуємо за допомогою таксономічного аналізу інтегральний та комплексні показники кожної складової інноваційного розвитку за формулою:

$$I_{IP} = f(K_{Вир}; K_{Кад}; K_{HT}; K_{Марк}; K_{Орг}; K_{Фін}),$$

де I_{IP} – інтегральний показник інноваційного потенціалу;

$K_{Вир}$ – показник виробничих можливостей;

$K_{Кад}$ – показник кадрових можливостей;

K_{HT} – показник науково-технічних можливостей;

$K_{Марк}$ – показник маркетингових можливостей;

$K_{Орг}$ – показник організаційних можливостей;

$K_{Фін}$ – показник фінансових можливостей.

Таблиця 2

**Показники інноваційного потенціалу досліджуваної
фармацевтичної компанії**

Показники	Роки					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Виробничі можливості (В м)	0,58	0,71	0,68	0,66	0,71	0,72
Науково-технічні можливості (Н-т м)	0,62	0,78	0,72	0,69	0,68	0,67
Кадрові можливості (К м)	0,57	0,69	0,69	0,65	0,68	0,69
Організаційні можливості (О м)	0,59	0,76	0,72	0,78	0,78	0,76
Маркетингові можливості (М м)	0,68	0,72	0,65	0,70	0,70	0,72
Фінансові можливості (Ф м)	0,60	0,68	0,73	0,61	0,68	0,64
Інтегральний показник інноваційного потенціалу	0,58	0,59	0,60	0,58	0,54	0,52

За результатами проведених досліджень, рівень визначається як середній, для поліпшення інноваційного потенціалу дослідженої фармацевтичної компанії необхідним є розробка рекомендацій щодо його удосконалення. Приріст рентабельності в наслідок зростання інтегрального таксономічного показника інноваційного розвитку складатиме:

$$\Delta R = 0,27855 + 1,0484 * (0,88 - 0,81) = 0,35.$$

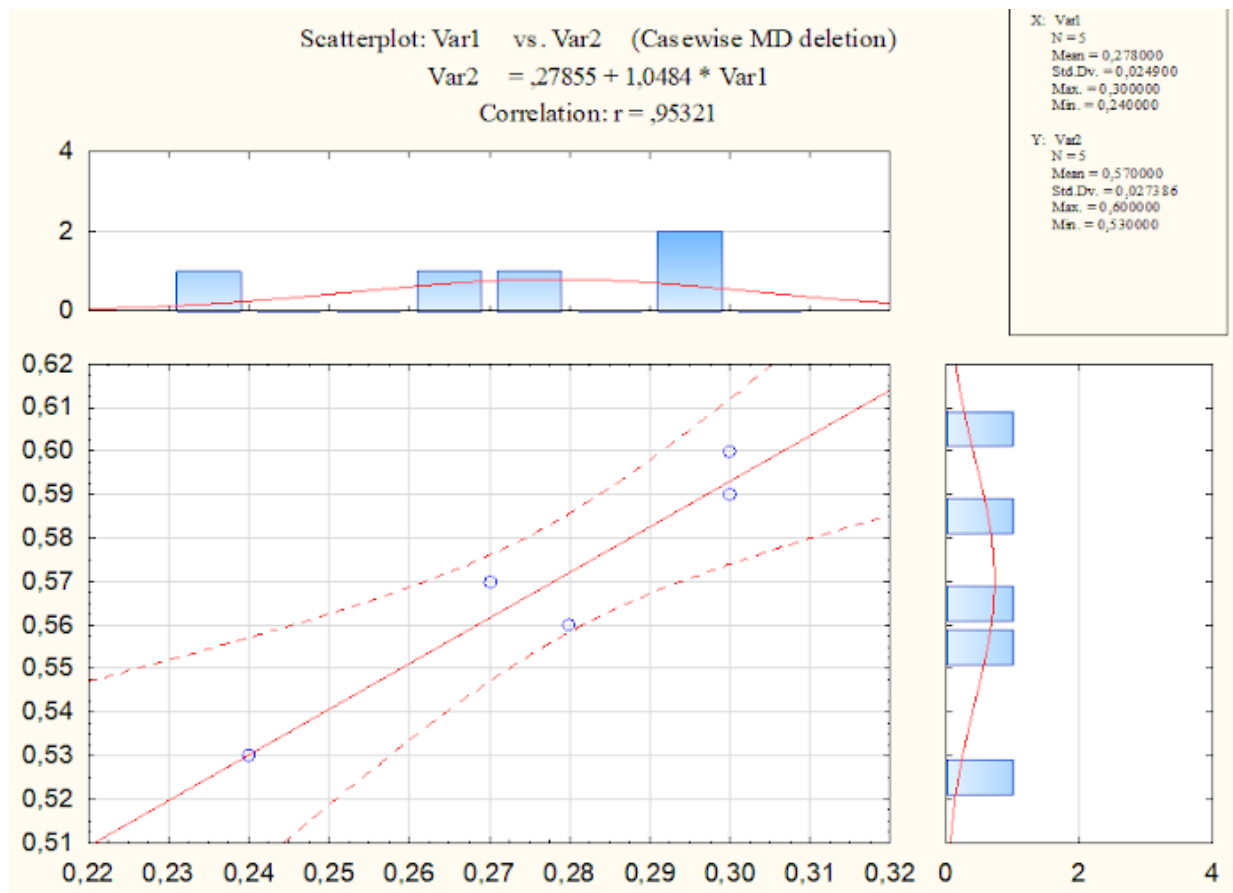


Рис. 1 Вплив інтегрального таксономічного показника інноваційного потенціалу на рентабельність продажу

Так, за результатами розрахунків можна зробити висновок, що при поліпшенні ефективності управління кадровою складовою інноваційного потенціалу на 7 %, показник рентабельності продажу збільшиться на 35%.

Висновки. За допомогою таксономічного аналізу розраховані інтегральний показник інноваційного потенціалу підприємства. За результатами розрахунків можна зробити висновок, що при поліпшенні ефективності управління інноваційним потенціалом на 7 %, показник валової рентабельності продажу збільшиться на 35 %.

Список літератури

1. Амоша О. І. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи / О. І. Амоша, Л. М. Саломатіна // Економіка України. – 2017. – № 3. – С. 20-34.
2. Оцінка інноваційного розвитку фармацевтичних компаній / Ю. С. Братішко, О. В. Посилкіна, Г. В. Кубасова // Молодий вчений. – 2018. – № 9(2). – С. 306-309.
3. Федулова Л.І. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації / Л. І. Федулова, М. О. Колош // Наукові праці МАУП. – 2007. – Вип. 3. – С. 48.