

k.derzh.upr, docent, *Kiivs'kij mizhnarodnij universitet*, m. Kiiv klasternij pidhid do viboru modeli rozvitku mashinobuduvannja **5**, Vestnik MGOU. Serija *Jekonomika* 2009 №04 - Moskva.: Izd-vo MGOU. – 2009, - 68 str. Nadzhafov V. N. *Obzor zarubezhnogo opyta vnedrenija klasterov*. **6**. *Pidvishhennja konkurentozdatnosti ekonomiki oblastej Zahodu ta Pivdnja Ukraini na osnovi formuvannja novih virobnychih sistem (klasteriv)* : [monografija / zag. red. S.I. Sokolenka]. – K., 2005 – 238 c.

Надійшла до редколегії 17.03.2014

УДК 330.341.1

С.О. ВАСИЛЬЦОВА, канд. екон. наук, ст. викл. НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Пропонується розглянути проблеми формування портфелів інноваційно-інвестиційних проектів на фармацевтичних підприємствах. Розглянуто сучасний стан вітчизняної переробної промисловості. Визначені основні причини аналізуємого явища. Проведено аналіз фінансування та інноваційної активності переробної промисловості.

Ключові слова: портфель проектів, фармацевтична промисловість, фінансування, інноваційна активність.

Вступ. На сьогоднішній день більшість українських фармацевтичних підприємств почали впроваджувати у виробництво генерики і лише нещодавно перейшли до розробки власних оригінальних лікарських засобів [99]. Для розширення випуску власних оригінальних лікарських засобів необхідні значні фінансові ресурси, але підприємства не завжди

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування портфелів інноваційно-інвестиційних проектів знаходяться у полі зору науковців Г. Арчібальда [1], І. А. Бланка [2], С.Д. Бушуєва [3], В.А. Первушина [4], які переважно розглядаються принципи формування портфелів фінансових інструментів, однак інноваційний розвиток потребує приділенню уваги формування та оцінюванню розробки (методів) для портфеля реальних інноваційно-інвестиційних проектів у переробній промисловості.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження стану фармацевтичної галузі та визначення причин недостатньої інноваційної активності фармацевтичних підприємств.

Матеріали дослідження. За часів СРСР в Україні було сформовано сильну фармацевтичну галузь. На території нашої держави зосереджувалася переважна більшість відповідних потужних заводів та дослідницьких центрів. За словами

експертів, Україна була однією з небагатьох країн у СНД, що мала власну фармакопею (сукупність стандартів та положень, що визначають норми якості лікарської сировини). Після розпаду СРСР вітчизняні фармацевтичні підприємства певний час або виробляли однотипну дешеву продукцію, або обмежувалися виробництвом субстанцій для виробництва готових лікарських засобів. Згодом почали впроваджувати у виробництво генерики і лише нещодавно перейшли до розробки власних оригінальних лікарських засобів [5].

© С.О. Васильцова, 2014

Незначна частка оригінальних лікарських засобів у структурі виробництва вітчизняних підприємств пояснюється перш за все тривалістю розробки (до 10 років), їх вартістю і як наслідок, зростання ризику науково-дослідної діяльності та ринкових ризиків. Тому термін окупності інвестицій може розтягнутися на десятиліття, цей факт має негативний вплив на діяльність підприємства.

Сучасний стан вітчизняної переробної промисловості характеризується недостатнім впровадженням наукових розробок та невеликою часткою інноваційної роботи: низька інноваційна здатність та, відповідно, активністю промислового виробництва: реалізацію інновацій в 2012 році здійснювали лише 11,5% підприємств, тоді як для розвинених держав цей показник становить 20-40%; на придбання нових технологій виділяється менше 2%, а на дослідження та розробки – 12,4% всіх коштів, що витрачаються на інновації (2012 рік); у 2012 році питома вага обсягу інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації інноваційно-активних промислових підприємств склала лише 3,8% [5].

Проаналізувавши вплив ключових аспектів фармацевтичного ринку (співвідношення частки готових лікарських засобів (далі ГЛЗ) вітчизняного виробництва та імпортного походження у структурі фармацевтичного ринку України, виробництво генериків (біоеквівалентних копій оригінальних препаратів), виробництво оригінальних препаратів, просування ЛЗ, вплив ЛЗ азіатського походження на вітчизняний фармацевтичний ринок, збільшення обсягів експорту вітчизняних ЛЗ, державне регулювання фармацевтичного ринку) на розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі, можна зробити висновок, що в 2012—2013 рр. спостерігатимуться такі тенденції:

1. Збереження та поступове зростання обсягів виручки від реалізації продукції, виробленої вітчизняними підприємствами, тому що лікарські засоби входять у групу товарів з низьким ступенем еластичності попиту, тобто, попит на дану продукцію залишається стійким навіть при зниженні купівельної спроможності населення в умовах економічної кризи.

2. Посилення державного регулювання фармацевтичної галузі України. При цьому, негативно на показники діяльності українських виробників фармацевтичної продукції може вплинути: повна заборона реклами лікарських засобів усіх груп,

встановлення обмежень на торговельну націнку для дистриб'юторів лікарських засобів вітчизняного виробництва; спрощення контролю за лікарськими засобами, які імпортуються в Україну.

3. Українські фармацевтичні виробники мають можливості у середньостроковій перспективі збільшити обсяги експорту своєї продукції. При цьому, позитивними факторами, які сприятимуть зміцненню ринкових позицій вітчизняних підприємств є: концентрація виробничих потужностей на розширенні виробництва препаратів-генериків; поступовий перехід виробничих процесів на стандарт належної виробничої практики (good manufactured practice-GMP);

4. Удосконалення процесу формування інноваційно-інвестиційних портфельів з перспективних проєктів на фармацевтичних підприємствах за рахунок розвитку інструментарію, покликано забезпечити процес формування ПРПП.

Якість кінцевого інноваційного продукту значною мірою визначається ефективністю системи управління якістю підприємства та належною організацією самого виробничого процесу. Базовим для фармацевтичної галузі є стандарт GMP. Стандарти ISO серії 9000 – це основні (неспецифічні, міжгалузеві, generic management system standards) стандарти, в той час як GMP – галузевий стандарт тільки для фармацевтичної промисловості.

На сьогоднішній день фармацевтична галузь України є однією з найперспективніших, про що свідчать основні тенденції та темпи росту світового фармацевтичного ринку. Як зазначають експерти, в найближчі п'ять років вітчизняні виробники можуть збільшити обсяги реалізації на 15-20 % та значно розширити ринок збуту. Сьогодні в Україні функціонують понад 180 підприємств – виробників лікарських засобів, 23 фармацевтичні фабрики, біля 2000 оптових фармацевтичних компаній, понад 22 000 аптек. Проте, незважаючи на прогнозовані перспективи успіху галузі, слід відзначити наявність групи чинників, що негативно впливають на ефективність діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств та стримують їх розвиток.

Разом з тим, серед обов'язкових елементів інноваційної привабливості інновацій в галузі фармацевтики є: безпечність, соціальна цінність, пріоритетність сегменту, універсальність, науково-технічна новизна, технологічність, ефективність (економічна, соціальна, екологічна, інформаційна) тощо.

Всі ці передумови спонукають вітчизняних виробників вживати заходів з підвищення ефективності виробництва та оптимізації структури витрат, що зараз здійснюються лише за рахунок власних ресурсів підприємств, накопиченого ними ресурсного та людського капіталу. Залученню додаткових коштів для фінансування досліджень значною мірою сприяє підвищення інвестиційної привабливості підприємств-інноваторів галузі.

Щодо вітчизняних виробників фармацевтичної продукції, то лідерами галузі на сьогоднішній день є ВАТ «Фармак», корпорація «Артерім» (до складу якої входять «Київмедпрепарат» та «Галичфарм»), «Фармацевтична фірма «Дарниця», «Фармацевтична компанія «Здоров'я» та НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод». Частка ринку п'яти найбільших вітчизняних фармацевтичних підприємств становить трохи більше 47 % від загально об'єму фармацевтичного ринку України.

Аналіз інноваційної діяльності підприємств-інноваторів дозволив встановити основні причини, що зумовлюють повільні темпи розвитку науково-дослідної діяльності у фармацевтичній галузі України. До них, в першу чергу, відносяться:

- нестача фінансових ресурсів і недостатня матеріально-технічна база підприємств, які займаються науковими дослідженнями;
- зниження кількості наукового персоналу, в тому числі висококваліфікованого;
- недостатня методична обґрунтованість формування портфелів реальних інноваційно-інвестиційних проєктів.

Підтвердження економічної цінності наукової ідеї – справа майбутнього. Пропонуючи свою наукову ідею, автор висловлюється на мові, що є іманентною його науці. Гіпотетичні умови не дають можливості використовувати мову зиску, демонструвати цифри. Через відсутність звичних для бізнесу величин для обґрунтування, припущення щодо цінності винаходу, вартості патенту або ноу-хау сприймається недовірливо.

Проблема стосується не тільки представників бізнесу – представники управління державою та суспільних утворень, громадськості не можуть узгодити свої інтереси через певну відсутність спільних понять, таких інтерпретацій ефектів та показників від проєктів, які б дохідливо демонстрували інтереси кожної групи. Проблему не можна недооцінювати – попри удавану здоланність, саме вона є однією з головних перешкод. Тому є необхідним оцінювати суспільний та загальноекономічний вплив ПРІП на кінцеві показники діяльності підприємства, суспільства та інш.

Проблемою, частково похідною від вищезазначеної слід вважати несвоєчасну розробленість проєктних пропозицій, зокрема, економічної моделі – як інноваційно-інвестиційного проєкту, так і портфеля, відсутність належним чином описаної схеми з призначенням обов'язків та зон відповідальності. Тобто формування принципової схеми, яка відобразить етапи підготовки, моделювання, формування та оцінювання ПРІП надасть можливість довести високу цінність проєктної пропозиції.

Передбачувані учасники, на етапі розгляду проєкту, не завжди вірно розуміють не тільки власну роль, але й можуть перебувати у омані щодо майбутніх обсягів робіт. Отже, коли проєкт переходить до робочої фази, з'ясується, що обсяги

роботи учасників не відповідають їх можливостям або бажанням. Вони можуть бути як завеликими, так і виглядати у очах виконавців мізерними, такими, що обмежують його сподівання, інтереси та творчі можливості. Виникає конфлікт, який здатен потягти припинення проекту. Тому доцільно було б сформулювати показники, яким має відповідати проекти, що претендують на включення до складу портфеля.

Наступною проблемою, яка частково породжується попередньою, є відчутне розпадання наукової спільноти за ознакою запитаності результатів наукової праці. Наразі маємо таке положення речей, коли значна частина науковців не має можливості втілити свої напрацювання і залишається у положенні теоретиків.

Це відбувається через низку причин:

- загальний низький стан культури взаємодії бізнесу й науки, як загалом, так і у межах інноваційно-інвестиційних проектів;
- насправді недешева вартість розробок фундаментальної науки (додамо, що еволюція за визначенням дешевою бути не може);
- бажання бізнесу отримати все якомога дешевше, а то й безоплатно, відсутність поваги до результатів творчої праці, зумовленої особливостями економічної історії та культури.

Таким чином, на фоні перелічених об'єктивних проблем та культурних особливостей складається тенденція, коли бізнес цікавиться виключно розробками, можливими у короткий час для практичного втілення. Вчені, украй незадовільно захищені законодавством та культурою ведення бізнесу, не наважуються взаємодіяти з бізнесом, не бажаючи бути ошуканими. Тобто, верстви економічного середовища, покликані взаємодіяти, розходяться у своїх бажаннях.

Бізнес втратив можливості отримувати ідеї та винаходи, які б забезпечили ринковий прорив. Фінансуючи розробки, спрямовані на вирішення певних, означених технологічних, проблем, підприємства отримують, псевдо інновації або ж, у кращому випадку, – інновації-поліпшення. Таким чином, задовольняючись тимчасовими рішеннями корпорації, змушено залишаються на досягнутому невисокому рівні.

У інших випадках, не розуміючись на специфічній інформації, бізнес звертається туди, де інформацію подано на доступній мові і широко рекламовано – за кордон. Таке положення речей, високовартісне для держави, само собою має ще одну негативну сторону – тягне подальше відокремлення вітчизняної науки від можливостей бізнесу, а отже – втрати для обох сторін. Є очевидним, що, у переважній більшості випадків, реалізувати інновації радикальні, здатні утворювати нові споживчі ринки, можливо лише у взаємодії з фундаментальною наукою. Саме у ній народжуються парадоксальні відкриття.

Все це потребує обґрунтованого методичного підходу та інструментарію покликаного забезпечити процеси формування інноваційно-інвестиційного портфеля

в системі координат «прибутки (корисність) – втрати (сумарний ризик)», який на відміну від існуючих буде базуватися на принципах системності, динамічності, комплексності та надасть можливість сформувати ефективний портфель як для підприємства так і суспільства в цілому.

Іншою проблемою, не настільки декларованою, є небажання фахівців допускати втручання інших особистостей в зону їхньої компетенції та відповідальності.

З вищевикладеного можливо зробити, наступні висновки:

- портфель інноваційно-інвестиційних проєктів, як джерело потужного розвитку сторін-учасниць, для свого продуктивного існування, потребує певної роботи з підготовки ефективної співпраці сторін – розробки загальнозрозумілої термінології, в тому числі – щодо наукових знань, вигід та системи винагород, алгоритмів спілкування, відповідальності тощо.

- на стадії формування портфеля слід чітко окреслити права, відповідальність груп (осіб) та їх границі – розуміння власної ролі своєчасно встановить підпорядкованість та обмежить можливі конфлікти груп-учасників та лідерів;

Вважається, що підприємству, яке планує сформувати портфель інноваційно-інвестиційних проєктів, слід було б готувати співробітництво, як щодо втілення наукової ідеї, так і щодо експертного нагляду за ходом виконання наукомісткої частини проєктів портфеля. Така взаємодія:

- підвищить фаховість аналітичної роботи щодо ходу виконання інноваційних проєктів;
- сприятиме економії ресурсів на етапі науково-дослідної роботи;
- внесе необхідне різноманіття суджень та підвищить виникнення нових можливостей щодо інноваційного продукту;
- сприятиме відновленню мостів між наукою та виробництвом.

Насамкінець слід наголосити, що якщо закони змінюються достатньо швидко, то культурні традиції закладаються або відроджуються повільно. Тож, усі сторони, які бажають брати участь у інноваційній діяльності, є покликаними формувати культурні норми, які, у свою чергу, виступають першоджерелом успіху будь-якої шляхетної колективної праці.

Для проведення такої роботи та одночасної гармонізації термінології з термінологією розвинених країн можливо використати у якості підґрунтя керівництво «Оцінка наукової та науково-технічної діяльності. Рекомендації зі збору та інтерпретації даних по технічних інноваціях», прийняті Європейською комісією та статистичною організацією Європейської Комісії у 1997 році та подібні документи світової спільноти. [6, с.7, 7] Така робота є необхідною:

- для приведення у відповідність статистичного обліку елементів інноваційної діяльності у межах держави;

- щоб мати можливість вести дослідження у власній країні та порівнювати дані з даними держав світу;
- для вирішення методичних проблем при впровадженні інновацій в межах бізнесу та держави;
- для запобігання проблемам на рівні ведення інноваційних проектів та утримання інноваційних портфелів на підприємствах, тобто, для вирішення однієї з найвагоміших проблем інноваційної діяльності – проблеми комунікацій.

Гармонізувавши термінологію, вітчизняні суб'єкти інноваційної діяльності не тільки уникають віднесення до інновацій витрат та продуктів, які не мають до нововведень жодного стосунку, а й встановлять показники інноваційності щодо продуктів або послуг, які не підлягають вимірюванню за допомогою показників зиску, як-от: охорона здоров'я, державне управління тощо.

Висновки. Попри все викладене слід зазначити, що, зважаючи на складність ведення інноваційно-інвестиційних портфелів, які об'єднують результати наукових пізнань людства, навіть ідеально налаштовані взаємодії учасників не гарантують успіху інноваційної діяльності. І таке положення речей є звичайним проявом діалектичної світобудови.

Розглянувши понятійний базис та проблеми, наявні у інноваційно-інвестиційній сфері держави, можливо розглянути ПРПП як чинник розвитку – і через форсаж еволюції, і через стимулювання 179ї сегментарного обміну у суспільстві.

Список літератури: 1. *Арчибальд Р.* Управление высокотехнологичными программами и проектами. / *Р. Арчибальд* - М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2010. – 464с. 2. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / *Бланк И. А.* – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с. 3. *Бушуев С.Д.* Креативные технологии в управлении проектами и программами. / *С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, И.А. Бабаев и др.* –К.: Саммит книга, 2010, -768с. 4. *Первушин В.А.* Практика управления инновационными проектами. / *В.А. Первушин* - М.: Дело АНХ, 2010. – 208 с. 5. *Грэй Н.* Пятьдесят лучших фармацевтических компаний 2010 года : шестой ежегодный отчет Pharmaceutical Executive / [пер. с англ. Н. Тышечко] / *Грэй Н.* // Провизор. - Харьков : ЧП "Фармитэк", 2012. - № 12. - С. 32-34. 6. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data : Oslo Manual. - Paris : OECD, Eurostat, 1997 / [електронний ресурс] / режим доступу до ресурсу : www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf 7. Організація і методика внутрішньогосподарського контролю інвестиційної діяльності підприємств : [Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи] : тези доповідей учасників IV міжвузівської конференції / *Пантелєв В. П.* –Київ : ДАСОА. –2006. –С. 74-76.

Bibliography (transliterated): 1. Archibal'd R. *Upravlenie vysokotekhnologichnymi programmami i proektami.* / R. Archibal'd - M.: Kompanija AjTi; DMK Press, 2010. – 464s. 2. Blank I. A. *Investitsionnyj menedzhment. Uchebnyj kurs* / Blank I. A. – K.: Jel'ga-N, Nika-Centr, 2002. – 448 s. 3. Bushuev S.D. *Kreativnye tehnologii v upravlenii proektami i programmami.* /S.D. Bushuev, N.S. Bushueva, I.A. Babaev i dr. –K.: Sammit kniga, 2010, -768s. 4. Pervushin V.A. *Praktika upravlenija innovacionnymi proektami.* / V.A. Pervushin - M.: Delo ANH, 2010. – 208 s. 5. Grzej N. *Pjat'desjat luchshih farmacevtecheskikh kompanij 2010 goda : shestoj ezhegodnyj otche Pharmaceutical Executive* / [per. s angl. N. Tyshheckoj] / Grzej N. // Provizor. - Har'kov : ChP "Farmitjek", 2012. - № 12. - S. 32-34. 6. *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data : Oslo Manual. - Paris : OECD, Eurostat, 1997 / [elektronnij resurs] / rezhim dostupu do resursu :*

УДК 005.95

О.М. ШИРОКОВА, канд.екон.наук, доц., Українська державна академія залізничного транспорту, Харків

ОПТИМІЗАЦІЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ОСНОВІ ЇЇ ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуті актуальні питання активізації трудової діяльності на основі індивідуального підходу. Проаналізовано основні положення теорій мотивації праці персоналу та на їх основі розроблено практичні рекомендації управління трудовими ресурсами, як елемента у системі мотивації праці.

Ключові слова: мотивація, кадровий потенціал, трудова діяльність, потреба.

Вступ. Мотивація – це процес, який активізує трудовий колектив і кожного працівника, спонукає його до ефективного виконання своїх обов'язків та сприяє реалізації підприємства. Іншими словами, основною метою процесу мотивації є одержання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє оптимального використовувати всі ресурси, підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства. Тому питання стосовно мотивації персоналу є однією з найбільш важливих проблем керівників різних рівнів, як основного засобу мобілізації наявного кадрового потенціалу.

Загальновідомо, що основна роль у безбитковій роботі будь-якого підприємства належить його персоналу.

Провідний досвід та положення сучасної теорії показують, що підприємство досягає успіху тоді, коли визнає персонал головним джерелом ефективного розвитку підприємства та рушійною силою всієї економічної системи. Це означає, що сучасний рівень виробництва не може розвиватися без ефективних мотиваційних систем персоналу.

Традиційна теорія з мотивацією персоналу пов'язує, як правило, підвищення продуктивності праці, але сучасний стан економічного, соціального та культурного розвитку вимагає від цього поняття дещо іншого змістовного наповнення.