

УДК 658.5

К.С. СВІТЛИЧНА

Національний фармацевтичний університет

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті обґрунтовано необхідність розробки комплексної системи оцінки потенціалу виробничого фармацевтичного підприємства; запропоновано ієрархічну структуру показників для оцінки потенціалу; обґрунтовано використання таксономічного аналізу задля визначення рівня потенціалу; сформульовано доцільність проведення кореляційно-регресійного аналізу в умовах визначення впливу потенціалів функціональних сфер на кінцеві показники діяльності підприємства.

Ключові слова: потенціал виробничого фармацевтичного підприємства, структура потенціалу, потенціал функціональних сфер діяльності, таксономічний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Умови сьогодення та тренди вітчизняного фармацевтичного ринку вимагають від виробничих фармацевтичних підприємств (ВФП) результативних дій щодо управління їх розвитком. Характеристики цього розвитку визначаються сукупністю ресурсів і можливостей, які використовуються та можуть бути використані, тобто - потенціалом ВФП.

Управління потенціалом пов'язано не тільки з визначенням і використанням, але і з формуванням та розвитком тих його властивостей, які необхідні для досягнення бажаного результату. За цих умов виникає необхідність розробки, впровадження та реалізації комплексної методики оцінювання потенціалу ВФП, яка базуватиметься на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку всіх складових потенціалу, а також враховуватиме оцінку ефективності процесів управління ним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Слід зазначити, що на сучасному етапі у наукових публікаціях досліджувалося досить багато аспектів щодо сутності, складу, оцінювання та управління потенціалом підприємства [1, 2, 3, 4].

Однак досі залишаються недостатньо опрацьованими питання, що пов'язані з розробкою та

впровадженням методики комплексної оцінки потенціалу ВФП, яка дозволяла б оцінити ефективність управління потенціалом у розрізі як поточного, так і стратегічного управління.

НЕ ВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Відповідно до цілей і складових внутрішнього середовища ВФП структуру потенціалу доцільно представити наступними блоками: ресурсний, організаційний та управлінський (рис. 1).

Аналіз різних наукових джерел виявив, що для оцінки потенціалу підприємства використовують різноманітні методи – експертний бальний, рейтинговий, метод порівняння, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання [2, 3, 5]. Застосування певного методу залежить від виду потенціалу. Це, у свою чергу, припускає використання окремих локальних показників для оцінювання того чи іншого виду потенціалу ВФП.

Але необхідно зазначити, що потенціал ВФП являє собою комплексну категорію. Тому ефективне управління потенціалом вимагає розробки і впровадження узагальнюючої (інтегральної) оцінки потенціалу ВФП та процесів його зміни.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Технологія оцінки потенціалу ВФП має включати послідовність етапів і процедур збору, обробки, упорядкування даних, усвідомлення проблеми, визначення її обмежень і критеріїв,

© К.С. Світлична, 2012

інтерпретації результатів і пошуку на їх підставі варіантів рішення для управління процесами формування й розвитку потенціалу.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ
ДОСЛІДЖЕННЯ**

Аналіз та оцінка потенціалу ВФП повинна базуватися на інтеграції статичного та динамічного підходів (рис. 2). Статичний підхід припускає визначення системоутворюючих елементів і зв'язків, що формують потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх його факторів. Динаміч-

ний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, в їх зв'язку із процесами функціонування та розвитку ВФП і його зовнішнього середовища.

Найважливішим початковим етапом розробки комплексної системи оцінки потенціалу є формування системи показників. Система показників повинна відповідати, з одного боку, цілям здійснюваного аналізу, а з іншого – відбивати структуру об'єкту аналізу.

Враховуючи вищевикладене, було запропоновано систему показників і параметрів, яка має іє-

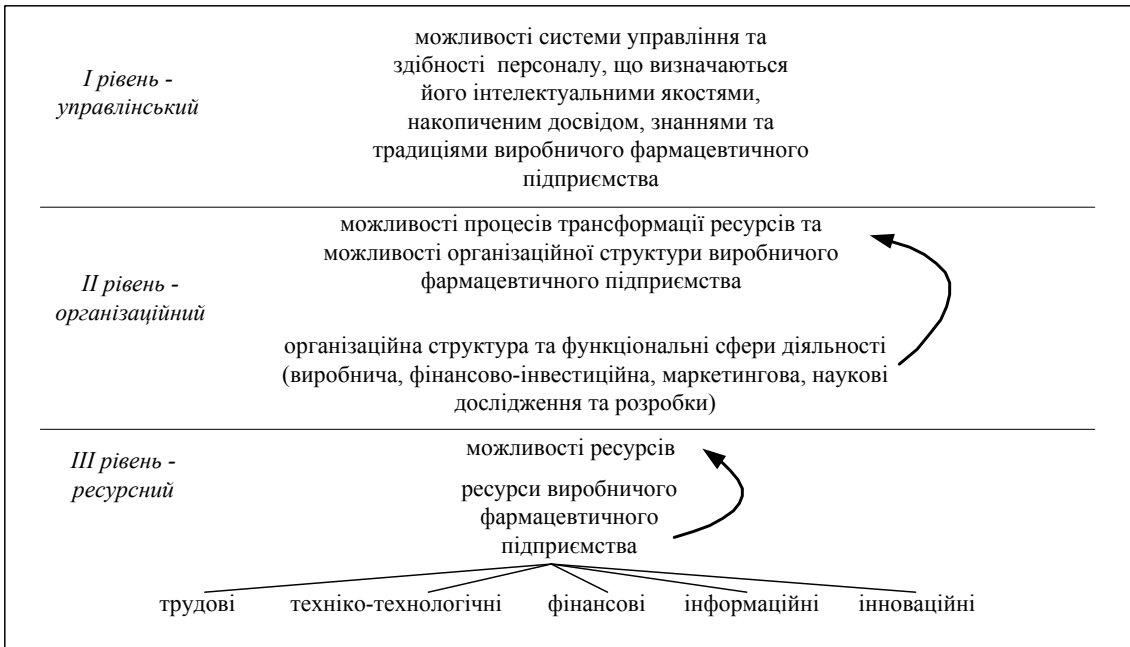


Рис. 1. Структура потенціалу ВФП

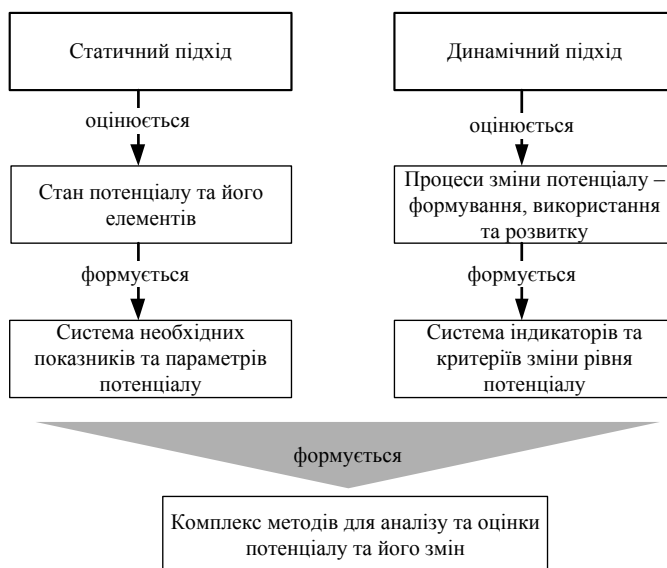


Рис. 2. Інтеграція статичного й динамічного підходів для аналізу й оцінки потенціалу



Рис. 3. Ієрархія системи показників і параметрів для оцінки потенціалу ВФП

рархічну структуру (рис. 3) і в основу якої покладені локальні показники (табл. 1), що об'єднані в групи відповідно до виділених функціональних сфер діяльності ВФП (третій рівень). Другий рівень представлений комплексними показниками, які є результатом оцінки й визначають рівень потенціалу кожної функціональної сфери діяльності ВФП. Ці показники є синтетичними, або узагальнюючими, для розрахунку яких формується матриця показників першого рівня.

На першому рівні розраховується інтегральний показник, що відображає інтеграцію зусиль усіх функціональних сфер діяльності, тобто ефективність управління ними.

Результати проведеного аналізу свідчать, що для отримання узагальнюючих показників оцінки потенціалу ВФП доцільно використовувати метод таксономічного аналізу, який дозволяє звести сукупність ознак досліджуваного явища до однієї синтетичної ознаки [4, 6]. Перевагою даного методу є тісний взаємозв'язок у методологічному ланцюзі моделювання «простота-адекватність». Даний метод не вимагає попереднього виділення підмножин сильно корельованих ознак і не приводить до виділення декількох некорельованих чинників.

Характерною рисою узагальнюючого (інтегрального) показника I є те, що його значення знаходиться в інтервалі від 0 до 1.

Результати проведеного аналізу (рис. 4) ілюструють зміни рівнів комплексних показників оцінки потенціалу за функціональними сферами діяльності за умови реалізації інноваційної стратегії на прикладі ТОВ «ФК «Здоров'я» за шість років.

Представлені результати свідчать, що найбільш високий рівень інтегрального показника

потенціалу (I), що характеризує ефективність управління всіма функціональними сферами діяльності підприємства, спостерігався на завершальному етапі реалізації інноваційної стратегії розвитку у 2009 р. (рис. 4). Саме на цьому етапі підприємством ТОВ «ФК «Здоров'я» було завершено переоснащення дільниці з виробництва ін'єкційних лікарських засобів (ЛЗ) у карпулах та отримано сертифікат GMP.

Рівень потенціалу маркетингової сфери діяльності (K_4) зазнає найбільшого впливу з боку факторів, які характеризують стан фармацевтичного ринку, про що свідчить значна амплітуда коливань побудованого графіка (рис. 4).

Рівень комплексного показника кадрового потенціалу (K_3) на підприємстві ТОВ «ФК «Здоров'я» стабільно зростає та досягає максимального значення (рис. 4) у 2011 р. Високий рівень потенціалу даної сфери було досягнуто за рахунок впровадження на досліджуваному підприємстві системи безперервного навчання персоналу, зокрема у сфері менеджменту якості та з питань впровадження галузевих належних практик, що водночас забезпечує підприємству стійку конкурентну перевагу у вигляді наявності фахівців високого професійного рівня.

Наведені результати оцінки в значній мірі відображають реальні процеси формування окремих складових потенціалу досліджуваного підприємства, а також тенденції їх розвитку.

Для якісної характеристики комплексних та інтегральних показників потенціалу ВФП запропоновано шкалу, що дозволяє визначити рівень та резерви його розвитку. В якості шкали пропонується використовувати шкалу Харрінгтона, що базується на припущенні про нерівномірний закон розподілу критерію і формування

**ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛІВ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ
СФЕР ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»**

№ з/п	Показник
Виробничий потенціал	
1	Матеріалоемність
2	Коефіцієнт виробничої собівартості
3	Коефіцієнт валового доходу
4	Рівень постійних витрат, %
5	Виріток продукції на одного працюючого, тис. грн./особу
6	Фондоозброєність праці
7	Коефіцієнт фондівдачі
8	Коефіцієнт реальної вартості майна
Інноваційний потенціал	
1	Оборотність інвестованого в розвиток капіталу, кількість разів
2	Рентабельність інвестицій, спрямованих на освоєння виробництва нових видів ЛЗ, %
3	Ступінь автоматизації придбаного обладнання, %
4	Коефіцієнт капітального будівництва
5	Завантаження придбаних виробничих потужностей підприємства, %
Кадровий потенціал	
1	Коефіцієнт стабільності кадрів
2	Коефіцієнт ефективного використання робочого часу
3	Коефіцієнт рівня професійної підготовки
4	Коефіцієнт рівня кваліфікаційного розвитку
5	Питома вага середніх витрат на навчання та підвищення кваліфікації, %
Маркетинговий потенціал	
1	Коефіцієнт зміни валових продажів
2	Рентабельність продажів (ЛЗ), %
3	Частка експорту ЛЗ, %
4	Коефіцієнт оновлення асортименту
5	Коефіцієнт освоєння ринку
Фінансово-інвестиційний потенціал	
1	Коефіцієнт стабільності економічного росту
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
3	Коефіцієнт капіталовіддачі (ресурсовіддача)
4	Співвідношення позикових і власних коштів
5	Коефіцієнт автономії
6	Коефіцієнт покриття інвестицій
7	Коефіцієнт ринкової вартості підприємства, тис. грн.

діапазонів його зміни таким чином, щоб імовірність попадання критерію в кожен з них була однаковою (рис. 5).

Використовуючи запропоновану шкалу якісної оцінки рівня потенціалу, було побудовано профіль потенціалу ТОВ «ФК «Здоров'я» за даними 2011 р. (рис. 6).

Кожний елемент потенціалу (потенціал функціональних сфер діяльності) впливає на рівень загального потенціалу підприємства. Низький рівень окремих складових даної систе-

ми – «вузьке місце», а в прикладі, що наводиться, це потенціал фінансово-інвестиційної сфери – низький рівень якого негативно позначається на подальшому зростанні інтегрального показника.

Для якнайефективнішого управління розвитком ВФП необхідно дослідити зв'язок між інтегральними показниками, які характеризують окремі функціональні сфери діяльності, та основними результуючими показниками діяльності досліджуваного підприємства, зокрема прибутку.

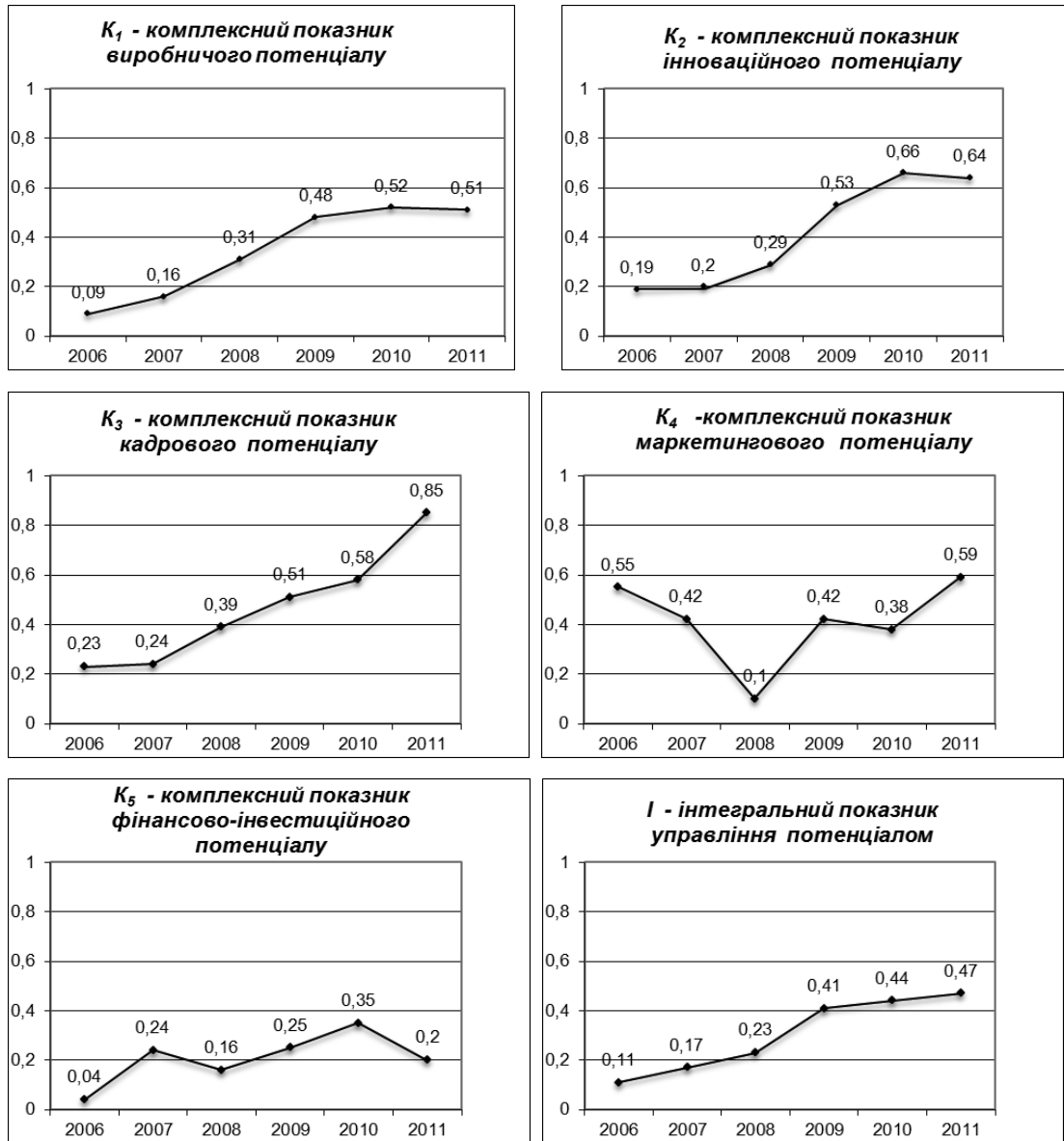


Рис. 4. Результати оцінки потенціалу ТОВ «ФК «Здоров'я» за 2006-2011 рр.

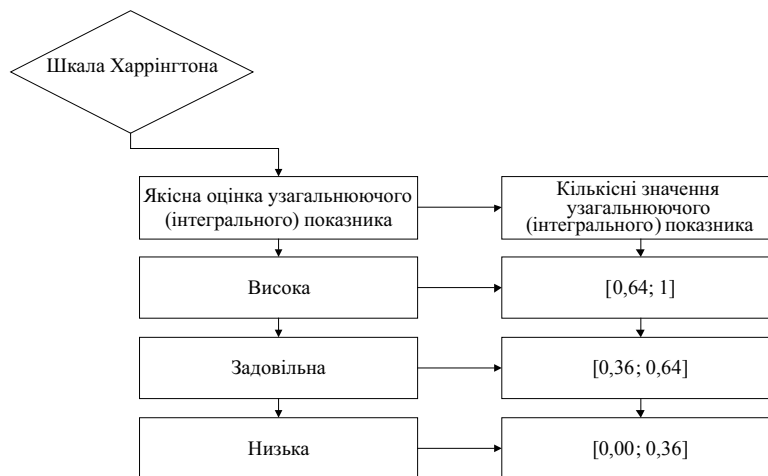


Рис. 5. Шкала Харрінгтона

Параметри оцінки (рівень розвитку)	Оцінка рівнів потенціалу ТОВ «ФК «Здоров'я»		
	низький	задовільний	високий
	[0,00; 0,36]	[0,36; 0,64]	[0,64; 1]
Виробничий (K_1)			
Інноваційний (K_2)			
Кадровий (K_3)			
Маркетинговий (K_4)			
Фінансово-інвестиційний (K_5)			
Загальний потенціал (I)			

Рис. 6. Профіль потенціалу ТОВ «ФК «Здоров'я» за даними 2011р.

З метою визначення складових потенціалу, які найбільшою мірою впливають на результуючий показник, було проведено кореляційно-регресійний аналіз за допомогою Statgraphics. У результаті побудовано модель впливу комплексних показників окремих складових потенціалу (K_i) на прибуток ВФП ТОВ «ФК «Здоров'я» (Y), графік залишків на нормальному папері та параметри даної моделі наведено у табл. 2 та на рис. 7. Рівняння побудованої моделі має вигляд:

$$Y = 0,581 + 0,522A_1 + 0,895A_2 + 0,695A_3 + 0,288A_4 + 0,0007A_5.$$

Отже, з огляду на отримані результати, високі значення коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації (табл. 2), можна стверджувати, що найбільшого позитивного впливу результуючий показник (прибуток)

Таблиця 2

ПАРАМЕТРИ ПОБУДОВАНОЇ РЕГРЕСІЙНОЇ МОДЕЛІ

	Value	Назва показника	Нормативне значення
Multiple R	0,9845	Коефіцієнт кореляції	Більше 0,9
Multiple R ²	0,9693	Коефіцієнт детермінації	Більше 0,8
Adjusted R ²	0,9232	Скоригований коефіцієнт детермінації	Більше 0,7
F(3,21)	277,8104	Коефіцієнт Фішера	Більше табличного значення коефіцієнта Фішера при зазначеній кількості ступенів свободи
p	0,0001	Стандартна помилка моделі	Менше 0,05
Std.Err. of Estimate	4,8267	Стандартна помилка оцінки	-

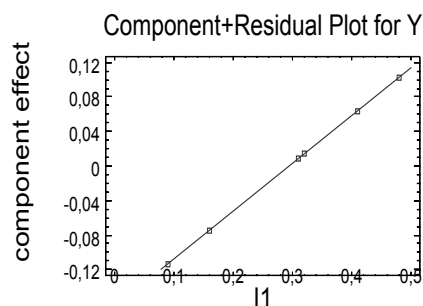


Рис. 7. Графік залишків на нормальному папері побудованої моделі впливу комплексних показників потенціалів функціональних сфер діяльності на прибуток ТОВ «ФК «Здоров'я»

ТОВ «ФК «Здоров'я» зазнає з боку інноваційного (K_2) та кадрового потенціалу (K_3). Це повністю відповідає дійсності, оскільки досліджуване підприємство суттєво зміцнило свої конкурентні позиції за рахунок реалізації інноваційного проекту переоснащення виробництва та впровадження системи безперервного підвищення кваліфікації кадрів відповідно до вимог менеджменту якості.

Слід також зазначити, що процес розробки та впровадження комплексної системи оцінки потенціалу ВФП вимагає створення аналітичної групи як окремого важливого підрозділу – центру планування й контролю процесів досягнення стратегічних цілей. Основними функціями аналітичної групи мають бути ідентифікація стратегічних цілей і оцінка відповідного стратегічного потенціалу ВФП, контроль і коригування стратегічних заходів на основі оцінки результатів їх реалізації, вибір і розробка технології оцінки та відповідальність за її результати.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

1. Умови сьогодення та тренди вітчизняного фармацевтичного ринку вимагають від ВФП

результативних дій щодо управління їх розвитком.

2. Можливості розвитку визначаються наявним потенціалом підприємства, тому вкрай необхідними є його аналіз та оцінювання.

3. Комплексна методика оцінювання потенціалу ВФП має базуватися на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку всіх функціональних складових потенціалу, а також враховувати оцінку ефективності процесів управління ним.

4. Аналіз та оцінка потенціалу ВФП повинні базуватися на інтеграції статичного та динамічного підходів, що дозволить визначати системоутворюючі елементи та зв'язки, що формують потенціал, а також оцінювати зміни, що відбуваються в потенціалі, в їх зв'язку із процесами функціонування та розвитку підприємства і його зовнішнього середовища.

6. Запропонована система оцінки потенціалу ВФП має тривірневу ієрархічну структуру, в якій показники третього рівня – це параметри окремих функціональних сфер діяльності підприємства, другий рівень представлено комплексними показниками потенціалів функціональних сфер, які, в свою чергу, є складовими узагальнюючого (інтегрального) показника першого рівня – показника розвитку потенціалу ВФП.

7. Вплив функціональних складових на рівень прибутку ВФП досліджено за допомогою кореляційно-регресійного аналізу та побудовано відповідну модель залежності.

8. Запропонована комплексна методика оцінювання потенціалу ВФП дозволяє: адекватно оцінити наявний потенціал як за окремими функціональними сферами діяльності, так і в цілому; визначити найбільш впливові складові

потенціалу; розробити заходи щодо підвищення ефективності управління «проблемними» функціональними сферами діяльності підприємства, що в кінцевому підсумку створює умови для обґрунтування програми подальшого розвитку ВФП з урахуванням наявних та потенційних ресурсів і можливостей.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ

1. Моделирование экономики / Т.С. Клебанова, В.А. Забродський, О.Ю. Полякова, В.Л. Петренко – Х.: ХГЕУ, 2001. – 140 с.

2. Козирева О. В. Соціально-економічний потенціал підприємства як основа інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва / О.В. Козирева // Український науково-теоретичний журнал «Вісник Міжнародного слов'янського університету», економічні науки. – Х. : МСУ, 2004. – Том 7, № 1. – С. 75-80.

3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник]. – Х. : ХДУХТ, 2004. - 287 с.

4. Мироедов А. А. Экономико-статистический подход к оценке экономического потенциала и качества управления предприятием / А. А. Мироедов, Я. Л. Эйдельман // Вопросы статистики. – 2001. – № 10. – С. 44-50.

5. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: [монография] / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 216 с.

6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа : [пер. с польск. В.В. Иванова] – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

УДК 658.5

К.С. Светличная

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована необходимость разработки комплексной системы оценки потенциала производственного фармацевтического предприятия; предложены иерархическая структура показателей для оценки потенциала; обосновано использование таксономического анализа для определения уровня потенциала; сформулирована целесообразность проведения корреляционно-регрессионного анализа в условиях определения влияния потенциалов функциональных сфер на конечные показатели деятельности предприятия.

Ключевые слова: потенциал производственного фармацевтического предприятия, структура потенциала, потенциал функциональных сфер деятельности, таксономический анализ, корреляционно-регрессионный анализ.

UDC 658.5

K.S. Svitlychna

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE ESTIMATION OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISE'S POTENTIAL

The necessity of pharmaceutical enterprise's potential assessment system development had been justified at the article; the hierarchic indicators structure for potential assessment had been suggested; the application of taxonomic analysis to determine the level of potential had been justified; the expediency of correlation and regression analysis in determination of function areas impact on the enterprises activities final results had been formulated.

Key words: pharmaceutical enterprise's potential, structure of the potential, potential of functional areas, taxonomic analysis, correlation and regression analysis.

Адреса для листування:

61140 м. Харків

вул. О. Невського, 18

Кафедра управління

та економіки підприємства НФаУ.

E-mail: karinasvet@bk.ru

Надійшла до редакції:

23.11.2012