## *Медицинские науки*

# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ФАРМАЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ ОЦЕНКИ

Раздорская И.М., Салова Ю.С., Григорьева С.В.
*Курский государственный медицинский университет*
*Курск, Россия*

В современной фармацевтической экономике конкуренция - движущая сила инновационной деятельности, которая заставляет организации выбирать более совершенные способы развития, гарантирующие им выгодную позицию на рынке, ее удержание или расширение. Главными критериями эффективности фармацевтической организации должны быть наличие и величина интеллектуального капитала, неотделимого от новой экономики и способствующего выживанию фармацевтических организаций. Одна из основных тенденций современного фармацевтического рынка – его укрупнение, создание аптечных сетей, покупка ими отдельных аптек. В связи с этим актуальным для руководителей аптечных сетей и унитарных аптек становится вопрос оценки не только основных и оборотных средств, но и оценка (качественная и количественная) интеллектуального капитала каждой организации. Все большее значение приобретает защита прав интеллектуальной собственности, закрепленность товарного знака аптеки, т.к. подчас этот элемент существенно влияет на цену сделки.

Вопросам изучения интеллектуального капитала (ИК), его оценки и структуры посвящены работы многих авторов (Дж.К. Гелбрейт, 1969; Т.Стюарт, 1991; Э. Брукинг, 1997, А.Н. Козырев, 1997). Однако изучение ИК фармацевтических организаций носит фрагментарный характер [1], методы его оценки не разрабатываются. Необходимо отметить, что фармацевтические работники как неотъемлемая часть системы здравоохранения этого заслуживают. Работников фармацевтической отрасли отличает от других групп специалистов образ и стиль жизни, тип личности, мировоззрение и менталитет, культурный уровень, этика, феминизированность профессии.

Работники аптек - одна из важнейших составляющих бизнеса аптечных учреждений, его главный капитал, без которого невозможно существование организаций. Наличие компетентного персонала, который соответствует всем требованиям законодательства, существенно повышает стоимость аптеки и делает ее более привлекательной для инвестора.

Вещественных измерителей творческого потенциала компании, величины ее интеллектуального ресурса по аналогии с другими ресурсами, необходимыми для производства любого продукта, такими как основные и оборотные средства, деньги, труд и т.п., — не существует. Помимо работников компании носителями корпоративного интеллектуального ресурса являются также ее структуры и клиенты. Соответственно, интеллектуальный капитал подразделяют на три части: «человеческий капитал», «структурный капитал» и «потребительский капитал». Такое деление оказалось на практике удобным тем, что каждый из этих элементов может быть измерен и приспособлен для инвестиций или реализации.

Критерием интеллектуальности специалистов мы считаем наличие профессионально важных качеств, отражающих специфику фармацевтической деятельности, плюс практическую направленность деятельности, плюс общие умственные способности. Нами разработаны критерии и методы определения профессионально важных интеллектуальных качеств для фармацевтических работников. Выявлены приоритетные качества провизора: долговременная память, концентрация внимания, практичность мышления, гибкость мышления, оперативность мышления (всего выделено 14 важнейших интеллектуальных качеств). Анализ тестирования свыше 1000 студентов и специалистов фармацевтического профиля Центрального Черноземного региона позволил определить диапазон возможных степеней развития их интеллектуальных качеств, состоящий из:

- Суперзоны, в которую попадают специалисты с максимально развитыми интеллектуальными качествами
- Перспективной зоны, при попадании в которую интеллектуальные качества можно считать хорошо развитыми
- Потенциальными зоны, где интеллектуальные качества требуют дальнейшего развития
- Номинальной зоны, интеллектуальные качества данной категории специалистов недостаточно развиты.

В суперзоне находится 23,4% специалистов и студентов (почти каждый пятый), в перспективной зоне – 36,6%, потенциальная зона содержит 30,2% фармацевтических работников и только 9,8% опрошенных показали низкие способности к логическому мышлению и обучаемости (номинальная зона).

Полученные результаты подтверждают наличие и возможность использования интел-

лектуального капитала фармацевтических работников для прямой генерации положительных бизнес-результатов.

Для фармацевтической науки возникает необходимость разработки собственных стратегических концепций (методик) оценки ИК фармацевтической организации. При этом акцент должен делаться на созидательные способности специалистов, принимающие форму интеллектуального капитала. С этой целью нами предпринята попытка разработки показателей оценки ИК фармацевтической организации (ФО).

Под интеллектуальным капиталом обычно подразумевают сумму знаний всех работников, которая обеспечивает ее конкурентоспособность. Главным носителем интеллектуального капитала должен быть специально подобранный и подготовленный персонал организации.

Поэтому первой и с нашей точки зрения – основной составной частью ИКФО является человеческий капитал (ЧК). Для фармацевтической системы нами разработаны способы измерения ЧК, заключающиеся в определении удельного веса новых лекарственных средств в общем объеме продаж, изучение отношения сотрудников к работе (удовлетворенность своей полезностью для организации), анализ возраста, стажа и опыта сотрудников, определение банка знаний в виде технических требований, стандартов, руководящих материалов.

Не мене важной составляющей ИКФО является структурный капитал (СК). СК ФО представлен следующими показателями: описанием бизнес-процесов, существующих в ФО, оборачиваемостью рабочего капитала организации (число циклов оборота товарных запасов за год), взаимосвязью между жизненным циклом организации и ее структурой.

Аптечная система предполагает постоянные контакты ФО с поставщиками, посредниками и покупателями. Клиентами аптеки являются покупатели розничного и оптового звена. Формирование потребительского капитала (ПК) является для аптеки определяющим фактором выживания в условиях жесткой конкуренции на рынке фармацевтических, парафармацевтических товаров и услуг. Критериями оценки ПК могут служить: уровень лояльности клиентов к аптеке, уровень ценовой толерантности, степень сформированности постоянной клиентской базы, определение доли постоянных клиентов, определение «стоимости» одного потребителя.

Полученные критерии будут являться методической базой для профессиональной и достоверной оценки степени интеллектуализации и перспективности существования организации на фармацевтическом рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Раздорская, И.М. Формирование и оценка интеллектуального капитала фармацевтической организации / И.М. Раздорская, О.В. Раздорская // Сб.мат-лов Научно-практ.конф. с международным участием «Актуальные проблемы образования и общества».- Ярославль.- 2008.

Работа представлена на Общероссийскую научную конференцию «Современные проблемы науки и образования», Москва, 16-18 февраля 2010 г. Поступила в редакцию 18.12.2009.

***Педагогические науки***

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ МЛАДШИХ КУРСОВ К ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бертяев В.Д., Булатов Л. А., Киреева А.Е.
*Тульский государственный университет,*
*Тульский институт экономики и информатики*
*Тула, Россия*

В настоящее время рыночной экономикой ставится задача об улучшении эффективности вузовской науки, которая невозможна без подготовки научных кадров высокой квалификации. Развитие и совершенствование науки возможно когда хорошо известны её фундаментальные основы, умение чётко представлять цель, построить математическую модель и применить современный математический аппарат. Качественный отбор перспективных кандидатов может быть эффективно реализован в рамках учебного процесса при курсовом проектировании на младших курсах вуза (в частности по механике) при введении в него элементов исследовательской деятельности. Заинтересованность студентов в научно-исследовательской работе возникает при привлечении их к решению реальных инженерных и научно-исследовательских задач с использованием персональных компьютеров и математически ориентированных пакетов, позволяющих проводить анализ поведения механических систем.

Повышение эксплуатационных и качественных показателей (долговечности и надёжности), сокращение времени разработки и внедрения новых машин одна из основных задач инженеров и специалистов. Одним из на-