

УДК 338.2

Студ. Я. В. Шлыкова

Науч. рук. ст. преп. Л. Ю. Пшебельская

(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ГАРАНТИЯ ЛИДЕРСТВА НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Фармацевтическая отрасль – одна из важнейших отраслей народного хозяйства, призванная обеспечить население страны доступными, эффективными и безопасными лекарствами.

От возможностей отечественных фармацевтических предприятий успешно конкурировать с иностранными производителями, а именно выпускать качественные и современные лекарственные препараты, во многом зависит здоровье населения и, следовательно, экономический потенциал страны.



Рисунок 1 – География мирового фармацевтического рынка

Единственный выход справиться с конкуренцией –прекратить конкурирование между компаниями, выходя на новое рыночное пространство.

Одной из теорий лидерства является теория «голубых океанов». Основываясь на изучении 150 стратегических решений, принятых более чем за 100 лет в 30 отраслях экономики, авторы теории утверждают, что компаниям, чтобы достичь успеха, нужно не бороться с конкурентами, а создавать «голубые океаны» бесконкурентных рынков. Такие стратегические решения позволяют мгновенно получать дополнительную выгоду компании, ее покупателям, ее работникам – посредством поиска нового спроса и делая конкуренцию как таковую ненужной. Алыый океан – традиционное рыночное пространство. [1, с. 29]

Стратегия алого океана	Стратегия голубого океана
Борьба в существующем рыночном пространстве	Создание свободного от конкуренции рыночного пространства
Победа над конкурентами	Возможность не бояться конкуренции
Эксплуатирование существующего спроса	Создание нового спроса и овладение им
Компромисс «ценность — издержки»	Разрушение компромисса ценность—издержки
Построение всей системы деятельности компании в зависимости от стратегического выбора, ориентированного либо на дифференциацию, либо на низкие издержки	Построение всей системы деятельности компании в соответствии с задачей одновременного достижения дифференциации и снижения издержек

Рисунок 2 – Сравнение стратегий алого и голубого океанов

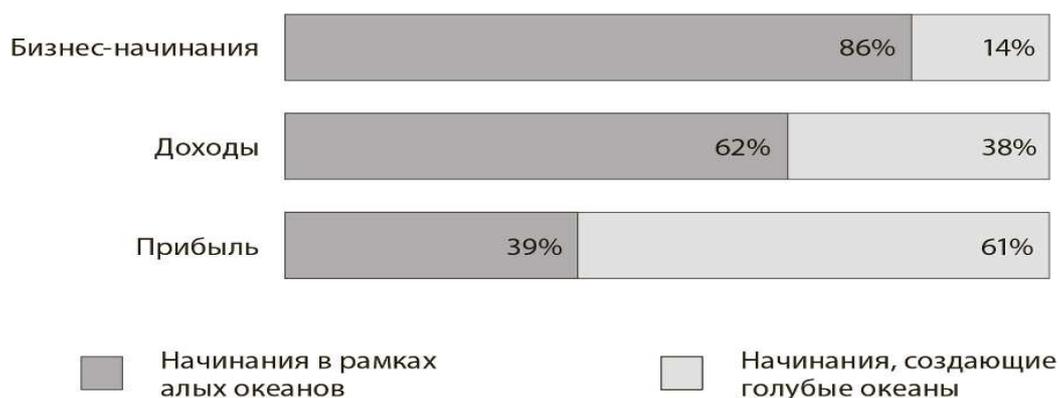


Рисунок 3 – Воздействие создания голубого океана на рост и прибыль

Инновация ценности является краеугольным камнем стратегии голубого океана. Называется она инновацией ценности потому, что, вместо того чтобы сосредотачивать все усилия на борьбе с конкурентами, конкуренция становится ненужной, создавая такой скачок в ценности для покупателей и для компании, что тем самым открывается новое, не охваченное конкуренцией пространство рынка. Инновация ценности предполагает, что одинаковый упор делается как на ценность, так и на инновацию. Ценность без инновации, как правило, сводится к созданию ценности по нарастающей — это увеличивает ценность, но не позволяет выделиться из среды конкурентов. Инновации без ценности приводят к увлечению технологиями, рыночному первопроходчеству или футуристической направленности. Все это зачастую оказывается за пределами того, что

покупатели готовы принять и за что готовы платить. Здесь важно отличать инновацию ценности от ее противоположности. Исследования показали, что победителей, создающих голубые океаны, от неудачников отличает не наличие самых современных технологий и не «сроки выхода на рынок». Иногда эти компоненты присутствуют, но чаще обходятся без них. Инновация ценностей достигается лишь тогда, когда компания сочетает инновацию с такими аспектами, как практичность, цена и издержки [1, с. 40].

Приведем следующий пример инновационной технологии в мировой фармацевтике. Alphabet, материнская компания Google и британский фарм-гигант GlaxoSmithKline учредили компанию под названием Galvani Bioelectronics, сумма сделки 715 млн. долл. США. Биоэлектрическая медицина опирается на электрическое воздействие вместо химического. Мишень – нервные волокна. Вместо таблеток и микстур – импланты или носимые устройства.

Проанализируем, почему биоэлектрическая медицина – голубой океан, по следующим признакам:

– развитие техники: микро-, нано-, мощь вычислений, новые материалы (биосовместимая мягкая электроника) и т.п. Например, neural dust, сенсоры размером с песчинку, их можно помещать в тело, и они работают;

– незначительные «успехи» фармакологии в лечении неврологических расстройств и осознание усиления тренда заболеваний нервной системы (старение населения, стрессы современного мира);

– появление новой стратегии, перпендикулярной фармакологии. Медицина будет меняться, но не только за счет генной терапии, а путем перехода на новый язык диалога с организмом. Этот язык – электрический.

– философский подход: переход от пассивного организма к активному. Не делать работу за него, вводя недостающие вещества, а перезапустить их производство. Включить программу, в том числе по регенерации [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Чан Ким, В. Стратегия голубого океана. / Ким Чан, Р. Моборн, 2012. – 336 с.

2. Вечная молодость [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vechnayamolodost.ru/articles/biznesmenu-na-zametku/elektrotsevtika/> – Дата доступа: 27.03.2017.