



# Bizalom jelentősége a B2B piacon a hazai előállítóbazissal rendelkező gyógyszeripari innováció során

**Dr. Lányi Beatrix**

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar

Innovációs Rendszerek Konferencia  
2012. november 30.

# Tartalom

- Gyógyszeripar jelentősége napjainkban
- Kihívások a gyógyszeriparban
- Innovációs együttműködések
- Bizalom jelentősége
- Bizalom, mint kritikus tényező a hazai előállító bázissal rendelkező gyógyszergyártó vállalatok innovációs együttműködése tekintetében
- Következtetések

# Gyógyszeripar

- „A gyógyszeripar a hazai innováció zászlóshajója”
- Gyógyszeripari fejlesztés (2008-ban):
  - 140 milliárd forintos ipari k+f ráfordítás 40 %-a - 51 milliárd forint -
  - összes magyarországi K+F kiadás 18-20%-a
- Magyar gyógyszeripar a nemzetközi rangsorokban is kiváló helyezéseket ér el:
  - a világ 100 legdinamikusabb vállalata között egy,
  - a 250 leginnovatívabb cég között pedig két hazai gyógyszercég található.

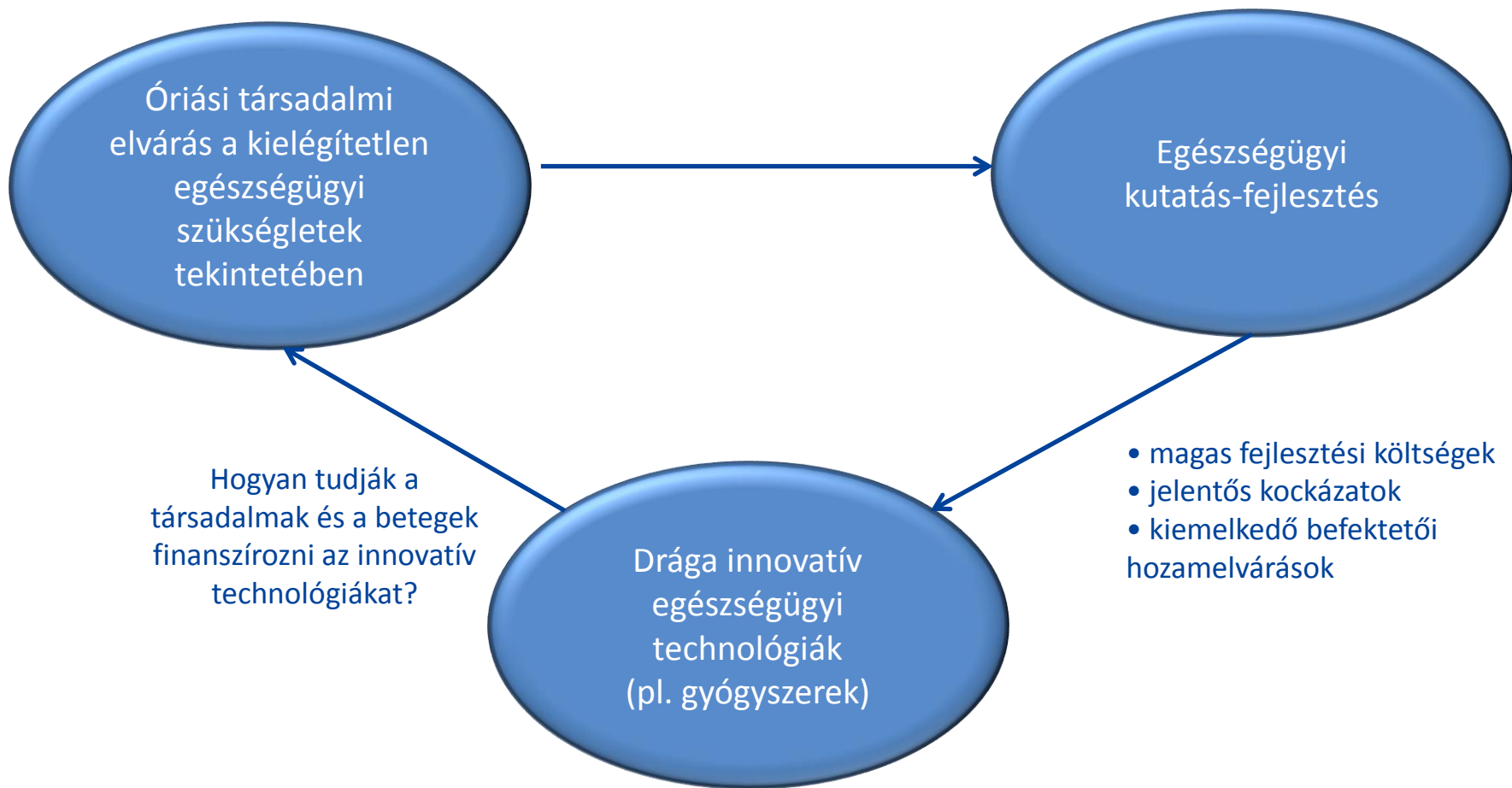


# Piacralépési korlátok

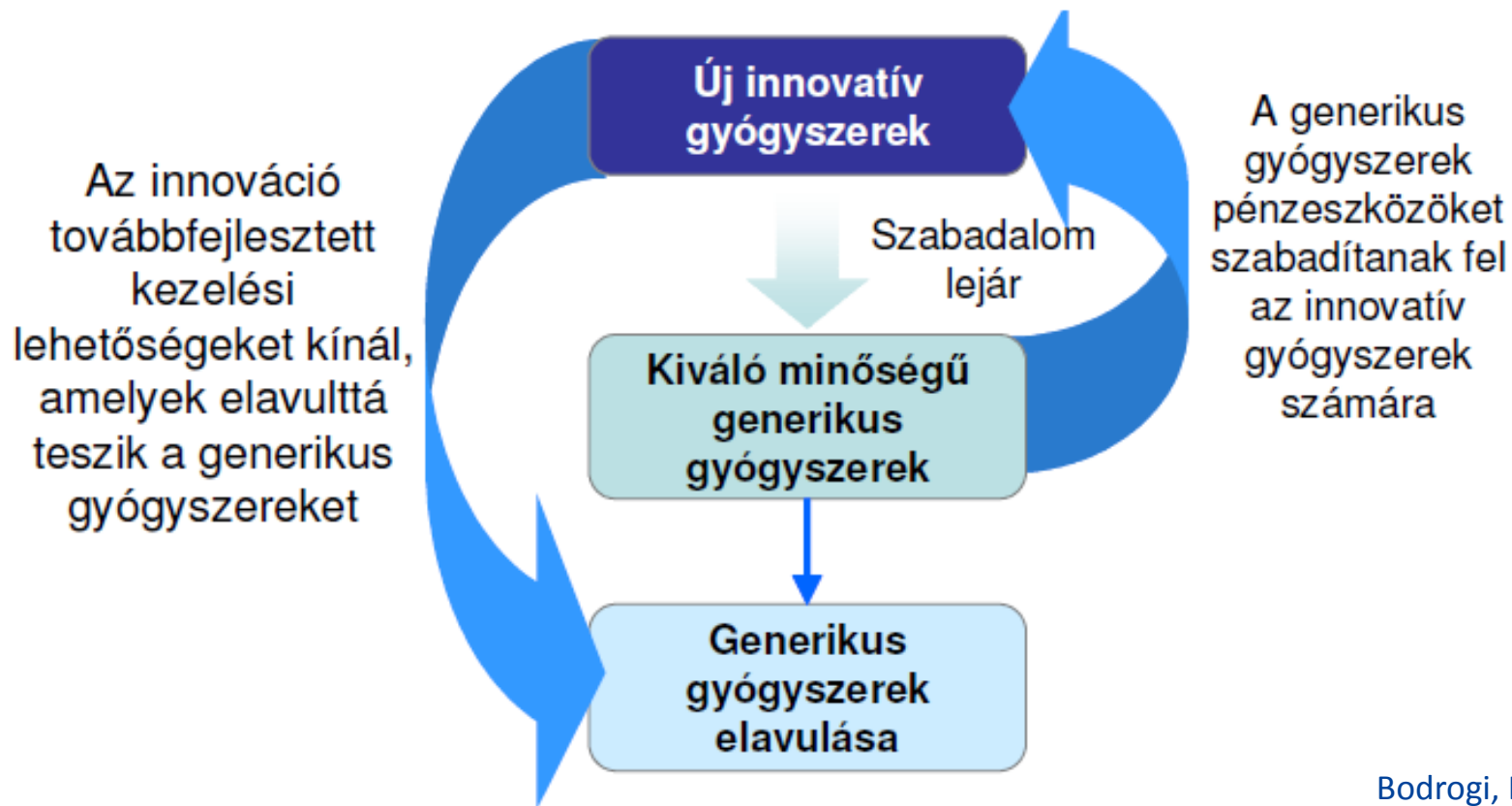
- biztonságosság (safety)
- minőség (quality)
- hatásosság, eredményesség (efficacy, effectiveness)
- költséghatékonyság (cost effectiveness)
- megengedhetőség (affordability) / finanszírozói költségvetési korlát (budget impact)



# Az egészségügyi innováció társadalmi és befektetői dilemmája



# Innovatív gyógyszerek és generikus gyógyszerek körforgása



- Innováció - versenyképesség egyik legfontosabb eszköze
- K+F – gazdasági növekedés egy jelentős faktora
  - hozzájárul:
    - gazdasági rekonstrukcióhoz
    - termelékenység javításához
    - jobb életminőséghez
- Van der Kooy (1988)
  - nem elégíti ki a definíció fogalmának követelményeit,
  - a definíciók további alkategóriákra bonthatók,
  - a definíciók az idő múlásával azok folyamatosan változnak
- Újdonság koncepciója
- Az innováció:
  - új, vagy jelentősen javított termék (áru vagy szolgáltatás) vagy eljárás,
  - új marketing-módszer, vagy
  - új szervezési-szervezeti módszer bevezetése
  - az üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben, vagy a külső kapcsolatokban.”  
(OECD, 2005 p. 46)

# Innovációs együttműködés

- Turbulensen változó környezethez alkalmazkodás
- Cégek törekednek:
  - költséghatékony megoldásokra,
  - rugalmas vállalati szerkezet kialakítására,
  - hosszú távú versenyelőny megszerzésére
- Vállalatközi kapcsolatok jellemzői:
  - partnerorientáció,
  - kölcsönös függőség,
  - szerteágazó kapcsolati háló (pl.: gazdasági, társadalmi, technológiai),
  - partnerkapcsolatba történő beruházás.
- „intelligens vállalkozások” (Quinn 1992, p. 213)



# Innovációs együttműködés

- Håkan Håkansson (1990 p. 371):

”No company is an island”

– Hálózat 3 alappillére:

- résztvevő szervezetek és/vagy személyek
- a tevékenységek
- erőforrások (fizikai, pénzügyi, humán...)

- Innovációs együttműködések elemzése:

- *innovációs miliő megközelítés* (Aydalot és Keeble 1988, Camagni 1991, Maillat 1998)
- *innovációs rendszer elmélet*:
  - nemzeti viszonylatban (Lundvall 1992, Nelson 1993, Edquist 1997, 2005)
  - szektorális és technológiai tekintetben (Breschi és Malerba 1997, Malerba 2005)
  - regionális innovációs rendszerszemlélet vonatkozásában (Cooke et al. 2000, 2004, Doloreux 2002, Asheim és Gertler 2005)
- *Innovációs hálózatok tekintetében* (De Bresson és Amesse 1991, Cooke és Morgan 1998, Hagedoorn 2002, Fritsch 2003, Quimet et al. 2004, Powell és Grondal 2005, Hagedoorn et al. 2005, Giuliani 2007, Nieto és Santamaria 2007, Katzky és Crowston 2008)
- *Tudás spilloverek és klaszterek viszonylatában* (Audretsch és Feldman 1996, Babbista és Swann 1998, Feldmann 2000, Beaudry és Breschi 2003)

# Tudásintenzív interakciók és az innovációs folyamat kapcsolata

	statikus tudás transzfer	dinamikus kollektív tudásgenerálás
formális piaci kapcsolat	hagyományos piaci kapcsolatok	formális együttműködési formában létrejött hálózatok
informális kapcsolat	tudás externálák és spilloverek	informális hálózatok/ milió

(Storper 1997. Capello 1999)

# A bizalom elmélete

- **Blau** (1968, p. 454-455): a gazdasági csereakciók során a termék/szolgáltatás transzfer és a formális kapcsolatok háttérbe szorítják a bizalom jelentőségét. A társadalmi csereakciók csak a reziduális kategóriába tartoznak.
- **Macneil** (1981): Ezt a reziduális kategóriát lehet a hosszú távú gazdasági kapcsolatokkal, a személyes elkötelezettséggel és kötelezettségekkel, valamint a gyakran nem felosztható hasznokkal és ráfordításokkal jellemezni”.
- **Williamson** (1985): A bizalom magas foka elősegíti a partnerek közötti kedvező attitűdök, közvetlen atmoszféra és kommunikáció kialakulását és háttérbe szorítja az opportunista viselkedésmódot.
- **Schurr és Ozanne** (1985, p. 940): A tranzakció elméletek esetén a partnerek közötti bizalom olyan „meggyőződésként definiálható, ahol a felek ígérete és szavahihetősége mérvadó és a partnerek minden esetben teljesítik a tranzakcióban vállalt kötelezettségeiket”.

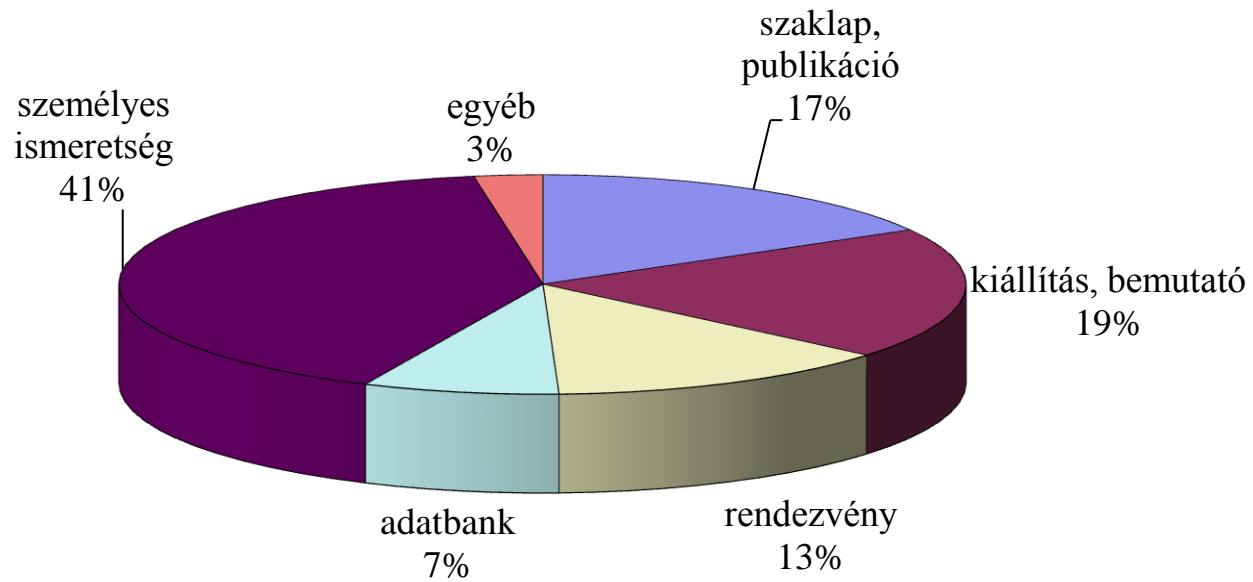
**A bizalom hosszú távú lépések folyamata, korábbi tapasztalatok alapján jön létre és gyakran attitűdök és magatartási viszonyok módosulásához vezet (Butler 1991)**

# Kutatás

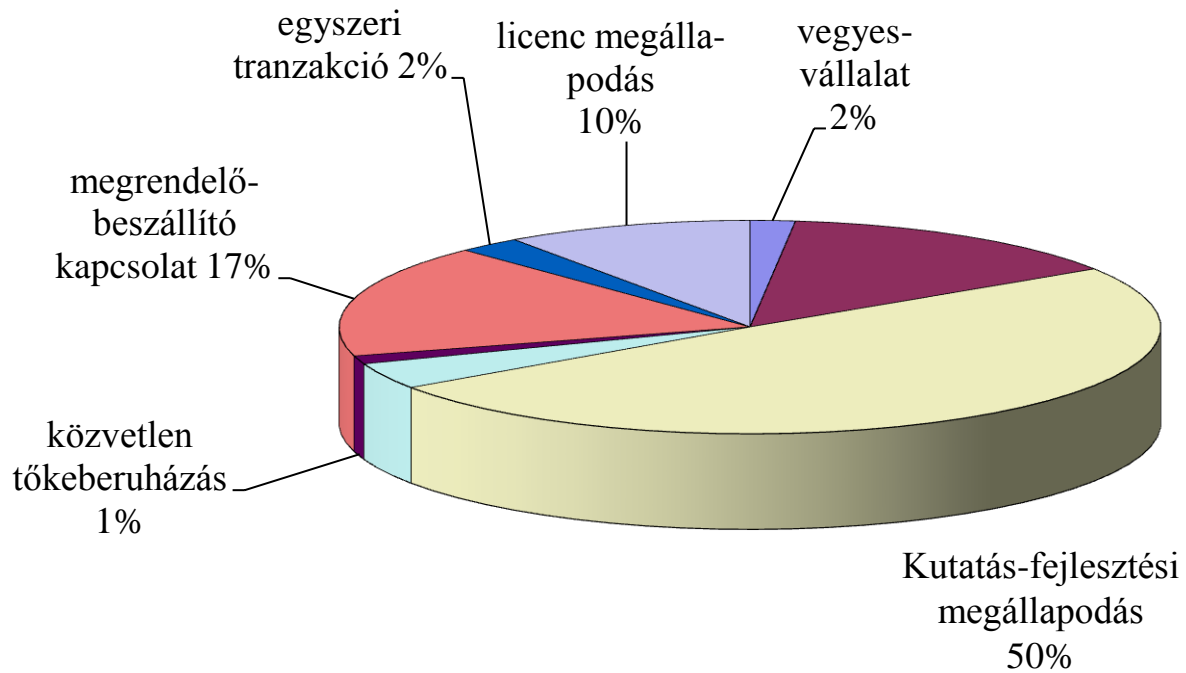
- **Kutatás eszköze:** strukturált kérdőív és mélyinterjú vázlat
- **Minta:** azok a magyarországi gyógyszergyártók, akik hazai gyártóbázissal rendelkeznek
  - MAGYOSZ tagok
  - Magyar Biotechnológiai Szövetség tagjai
  - Innovatív Gyógyszergyártók Egyesületének tagjai
  - KSH-nál gyógyszergyártóként nyilvántartott, de OGYI gyógyszergyártási engedéllyel nem rendelkező cégek

Összesen: 76 vállalat

# Ismeretszerzés forrása a potenciális partnerekről



# Legjellemzőbb kooperációs forma



# Bizalom

- Maximális 5-ből, átlagosan 3,77-es érték
- Együttműködési megállapodás részletesen kitér a projekt folyamatainak elemeire -> mindent írásban rögzítenek (!)
- **Informális megállapodásokról vonakodnak**
- **Bizalom** jelentősége kiemelkedő -> vállalatok 92%-a személyes ismeretség során szerez először tudomást partneréről (legjelentősebb innovációs projekt esetén)
- Maradék 8%: szaklapok, kiállítások, rendezvények
- Több mint fele (!) kötött már a korábbi partnerrel együttműködési megállapodást
- nem lépnek kooperációra potenciális versenytárral
- **Fontos:** szakértelem, megbízhatóság, korrektség
- **Kooperáció célja:** prototípus vagy vezető molekula kifejlesztése
- **Partner** technikai/technológia hozzáértése, technológiai erőforrása miatt

**Köszönöm szépen megtisztelő  
figyelmüket!**