

Вікторія Маргарет Ходгон, Мухаммад Ехсанул Хок

### Стратегії розвитку світової фармацевтичної компанії: практичний приклад Аспен Фармакеа Лімітед

Беручи до уваги швидке та стабільне зростання Аспен за останню декаду, головною метою цієї статті було визначити та проаналізувати стратегії розвитку, запроваджені Аспен за період з 2004 по 2014 роки. Використаний дослідницький метод був описовим дослідженням на прикладі Аспену з аналізом вторинних даних у формі публічно доступних звітів компанії та презентацій, а також фінансових результатів, опублікованих між 2004 та 2014 роками. У статті знайдено, що керуючись стратегічним та мотиваційним лідерством, Аспен запровадив перелік стратегій розвитку, включаючи (1) органічне зростання, як ключовий фактор у створенні приросту для Аспен та його стейкхолдерів, (2) неорганічний розвиток у формі обережно спланованих та добре проведених прибутків, приписаних груповим стратегіям, (3) розширення територіального покриття через глобальне поширення, особливо в фармацевтичні компанії країн, що розвиваються, та (4) тривале інвестування можливостей продукції як засіб досягнення стратегічних переваг. Незважаючи на проблеми інтенсивної конкуренції, обмежене законодавство, тиск на медичні ціни, волатильність валюти та специфічні ринкові ризики, Аспен приносить зростання двозначних прибутків своїм стейкхолдерам протягом 16 наступних років.

**Ключові слова:** проблеми, глобальне розширення, стратегії зростання, лідерство, фармацевтична компанія, Південна Африка.

**JEL Classifications:** G20, G21, G32, I22, M10.



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, що дозволяє повторне використання, розповсюдження та відтворення, забороняє використання матеріалів у комерційних цілях та вимагає наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Викторія Маргарет Ходгон, Мухаммад Эхсанул Хок

### Стратегии развития мировой фармацевтической компании: практический пример Аспен Фармакеа Лимитед

Принимая во внимание быстрый и стабильный рост Аспен за последнюю декаду, главной целью этой статьи было определить и проанализировать стратегии развития, внедренные Аспен за период с 2004 по 2014 год. Использованный исследовательский метод является описательным исследованием на примере Аспена с анализом вторичных данных в форме публично доступных отчетов компании и презентаций, а также финансовых результатов, опубликованных между 2004 и 2014 годами. В статье найдено, что руководствуясь стратегическим и мотивационным лидерством, Аспен внедрил перечень стратегий развития, включая (1) органичный рост, как ключевой фактор в создании прироста для Аспен и его стейкхолдеров, (2) неорганичное развитие в фирме осторожно спланированных и правильно проведенных прибылей, приписанных групповым стратегиям, (3) расширение территориального покрытия через глобальное распространение, особенно в фармацевтические компании развивающихся стран, и (4) длительное инвестирование возможностей продукции как способ достижения стратегических преимуществ. Несмотря на проблемы интенсивной конкуренции, ограниченное законодательство, давление на медицинские цены, волатильность валюты и специфические рыночные риски, Аспен приносит прирост прибыли своим стейкхолдерам на протяжении 16 последующих лет.

**Ключові слова:** испытания, глобальное расширение, стратегия роста, лидерство, фармацевтическая компания, Южная Африка.

**JEL Classifications:** G20, G21, G32, I22, M10.



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, что позволяет повторное использование, распространение и воспроизведение, запрещает использование материалов в коммерческих целях и требует присутствия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.