

**РАЗРАБОТКА ГИБКОГО АЛГОРИТМА ВЫВЕДЕНИЯ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА В ОБЛАСТИ  
ОРТОПЕДИИ**

**Бурдуковский В. Н.** (Университет ИТМО)

**Научный руководитель – профессор практики, д.э.н., Чудесова Г. П.**  
(Университет ИТМО)

**Аннотация.** Рост интереса к высокотехнологичной инновационной продукции со стороны большинства компаний обусловлен приобретением конкурентного преимущества и завоеванием привлекательных рыночных ниш. Сегодня на высококонкурентном рынке ортопедии разработка и выведение продуктов, сочетающих в себе «инновационность» и «высокотехнологичность» требует «гибкого» подхода, который будет сочетать в себе, как ориентацию на нужный рынок, так и работу с обратной связью по продукту, которая в дальнейшем может стать основой для усовершенствования готового продукта или предпосылкой для создания нового.

**Введение.** Стремительное развитие технологий, обязательная персонализация продуктов и их быстрое моральное устаревание, сокращение их жизненного цикла, постоянное появление новых решений и усилия предприятий по постоянному повышению своей конкурентоспособности требуют успешного управления процессом разработки и выведения продукции ортопедии на рынок. При внедрении нового продукта необходимо учитывать определенные ограничения и выбирать соответствующий прогностический научный метод или модель.

Сегодня, на рынке, постоянно конкурирующем и меняющемся, четко продуманный алгоритм выведения продукта на рынок сыграет важную роль в достижении приоритетов и целей компании. Компании повсюду, как никогда ранее, соревнуются за разработку новых уникальных продуктов или услуг и завоевание более высоких позиций на ортопедическом рынке. Ежегодно компании разрабатывают большое количество новых продуктов. Большинство из них не в состоянии обеспечить конкурентные преимущества и в конечном итоге являются просто еще одной статьёй расходов для компании. Весь процесс разработки и выведения инновационного продукта проходит через опыт управления, а идеи, в основном, сосредоточены на решении конкретных персональных проблем. В ряде случаев разработка основывается на существующих продуктах. Окончательный предложенный алгоритм включает в себя основные этапы, которые должны быть выполнены в процессе разработки и выведения инновационного продукта на рынок.

Актуальность темы исследования обусловлена отсутствием в отечественной литературе «гибкого» алгоритма выведения высокотехнологичного инновационного продукта в области ортопедии, учитывающего составляющие «клиентоориентированности» и «усовершенствования продукта» для конкретного пациента, а также тем, что долгосрочное и успешное пребывание компании на рынке может быть обеспечено двумя факторами: непрерывностью инновационных процессов и выведением на рынок новых продуктов.

Цель настоящей работы заключается в разработке «гибкого» алгоритма выведения высокотехнологичного инновационного продукта в области ортопедии, который будет учитывать послепродажную работу с клиентом и усовершенствование продукта.

**Основная часть.** Разработанный алгоритм представляет собой результат теоретического обзора и аналитической работы.

Этапы выведения на рынок высокотехнологичного инновационного продукта в области ортопедии.

1. ГЕНЕРАЦИЙ ИДЕЙ, состоящий из 7 (семи) под этапов.

В основе данного этапа лежит – клиническая потребность клиента.

2. АНАЛИТИКА И СОЗДАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, состоящий из 5 (пяти) под этапов.

На данном этапе концепт продукта ложится основу разработки продукта.

3. РАЗРАБОТКА И ИСПЫТАНИЯ, состоящий из 5 (пяти) под этапов.

Процесс разработки продукта от проекта до сдачи конечного дизайна.

4. ЗАПУСК, состоящий из 11 (одиннадцати) под этапов.

Этап предполагает ориентирование сил компаний на продвижение продукта, поддержку клиента и усовершенствование продукта.

**Выводы.** В данной работе был разработан «гибкий» алгоритм выведения высокотехнологичного инновационного продукта в области ортопедии, сочетающий в себе процессы от определения клинической потребности клиента до поддержки клиента после продажи продукта.

Бурдуковский В. Н. (автор)

Подпись

Чудесова Г. П. (научный руководитель)

Подпись