

СЕКЦИЯ С
МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ И
ЦИФРОВИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 334.758.3

ОСОБЕННОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ СФЕРЫ
БИОТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ал А'А Атиф Адиб Хуссин, аспирант ФММП БНТУ,
научный руководитель – докт. экон. наук, доцент К. В. Якушенко

Резюме – рассмотрены основные типы слияний и поглощений в сфере медицинской биотехнологии в мировой экономике, показаны их особенности и приведены примеры подобных соглашений.

Resume – the main types of mergers and acquisitions in the field of medical biotechnology in the world economy are considered, their features are shown and examples of such agreements are given.

Введение. Развитие мировой экономики характеризуется тенденцией кооперационного взаимодействия компаний, в том числе на инновационном рынке и рынке технологий. В сфере биотехнологий интеграция фармацевтических и биотехнологических компаний осуществляется в форме стратегических альянсов и форме слияний и поглощений. В связи с этим представляется необходимым охарактеризовать основные типы слияний и поглощений в данной сфере, определить их особенности и примеры.

Основная часть. В сфере медицинской биотехнологии возможно выделить некоторые типы слияний и поглощений, среди которых основными будут являться вертикальная и горизонтальная интеграция. В первом случае происходит объединение компаний, выполняющих деятельность в единой сфере, но на различных уровнях производства (производственного цикла), во втором – производственный цикл и область деятельности близки или являются одинаковыми. Определим типы горизонтальной интеграции и основные сделки их характеризующие:

1. *Сделки слияний и поглощений компаний Big Farma (крупные фармацевтические компании) и малых производственных компаний.* Так, в частности, компания “Roche” приобрела компанию “Coragne”, при этом “Coragne” являлась единоличным владельцем “Boehringer Mannheim Group” [1, с. 27].

2. *Сделки слияний и поглощений компаний Big Farma.* На современном этапе развития мировой экономики осуществление подобных сделок равных крупных компаний стало редкостью, при этом сохраняется тенденция сделок, описанная ранее. «Типичным примером может служить слияние в начале 2000 г. двух крупнейших мировых производителей лекарственных средств – “Glaxo Wellcome” и “SmithKlineBeecham” [2].

3. *Стратегические альянсы,* которые сами по себе представляют соглашения более спокойного финансового характера, включают совместную

деятельность в области НИОКР, маркетингового продвижения, биотехнологий и лекарственных препаратов.

4. *Приобретение фармацевтическими компаниями биотехнологических фирм или заключение с ними соглашений о совместной деятельности или лицензировании препаратов.* Так, «попытки компании “Pfizer” сформировать сеть биотехнологического обеспечения собственных исследований реализованы в виде консорциума под названием “PfizerGen”, в состав которого входят шесть фирм из разных стран мира (“Incyte”, “Mycos”, “Cantab”, “Neurogen”, “Oxford Azymm”, “Inhale” [3, с. 24]).

Одновременно в сфере биотехнологий характерны и сделки в поле вертикальной интеграции. При этом типе слияний и поглощений характерны сделки между фармацевтическими компаниями-производителями и компаниями, занимающимися формированием и управлением НИОКР биотехнологий, страхованием, обеспечением лекарствами. Так, «компания “Merck&Co” приобрела фирму “Medco”, которая является достаточно крупным оператором на рынке обеспечения населения лекарственными средствами и обслуживающую 51 млн человек» [3, с. 25].

Заключение. Представленные типы слияний и поглощений в сфере биотехнологий в большей степени представлены сделками компаний фармацевтического профиля и компаний, деятельность которых основана на технологиях. Увеличение числа подобных сделок символизирует о том, что имеющаяся технологическая база компаний-лидеров на рынке должна быть поддержана инновациями малых производственных предприятий. Также ситуация укрупнения позволяет развиваться более ускоренными темпами, применяя новейшие технологии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варпаховская И. Консолидация фармацевтических компаний // Провизор. – 1998. – № 16. – С. 27–28.
2. The Guardian // US drugs firms talk of \$65bn merger. – Режим доступа: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.b051fdc5-646a1854-a8ddfe9574722d776562/https/www.theguardian.com/business/1999/nov/04/19. – Дата доступа: 22.03.2023.
3. Громовик Б.П. Особенности международного фармацевтического маркетинга // Провизор. – 2000. – № 10. – С. 22–29.