

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Научная статья
УДК 615.1(73)
doi:10.46554/1993-0453-2021-8-202-19-28

Динамика развития фармацевтических компаний Соединенных Штатов Америки

Валерий Николаевич Минат

Рязанский государственный агротехнологический университет имени П.А. Костычева, Рязань,
Россия, minat.valera@yandex.ru

Аннотация. Предметом исследования выступает экономическая деятельность фармацевтических компаний США в период 1970–2020 гг. как важных коммерческих акторов, определяющих динамику развития здравоохранения и фармрынков разных иерархических уровней. На основе статистико-экономического анализа, применяемого в рамках системно-исторического подхода, изучена динамика среднегодового роста основных показателей экономической деятельности американских фармкомпаний, имеющей глобальный финансово-коммерческий характер. По результатам исследования выявлены и обоснованы тенденции развития фармацевтических компаний США как экономического феномена внутреннего развития страны и международной деятельности за указанный временной период.

Ключевые слова: фармацевтические компании США, «Большая Фарма», здравоохранение США, системно-исторический/эволюционный подход, экономическая цикличность, слияние и поглощение фармкомпаний, рынки фармпродукции, «гибкость»/«эклектичность» функционирования фарминдустрии

Основные положения:

- ◆ представлены теоретико-методологические и методические аспекты исследования деятельности фармацевтических компаний США как важнейших динамических коммерческих акторов глобального фармрынка и национального здравоохранения;
- ◆ осуществлен анализ развития американских фармкомпаний, учитывая динамику роста среднегодовых показателей их экономической деятельности на внутреннем рынке США и циклизм смены мирохозяйственных укладов;
- ◆ выявлены и обоснованы тенденции развития фармацевтических компаний США в период 1971–2020 гг. как «гибких», «эклектичных» феноменов развития глобальной фарминдустрии.

Для цитирования: Минат В.Н. Динамика развития фармацевтических компаний Соединенных Штатов Америки // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2021. № 8 (202). С. 19–28. doi:10.46554/1993-0453-2021-8-202-19-28.

Original article

Development dynamics of pharmaceutical companies in the United States of America

Valery N. Minat

Ryazan State Agrotechnological University named after P.A. Kostychev, Ryazan, Russia,
minat.valera@yandex.ru

Abstract. The subject of this study is the economic activity of pharmaceutical companies in the USA in the period 1970–2020 as important commercial actors determining the development dynamics of healthcare and pharmaceutical markets at different hierarchical levels. On the basis of statistical and economic analysis applied within the framework of the system-historical approach, the dynamics of the average annual growth of the main indicators was studied in relation to American pharmaceutical companies' economic activity which has a global financial and commercial character. According to the obtained research results, development trends of US pharmaceutical companies as an economic phenomenon of the country's internal development and international activity over the specified time period are identified and substantiated.

Keywords: pharmaceutical companies of the USA, "Big Pharma", US healthcare, system-historical/evolutionary approach, economic cyclicity, mergers and acquisitions of pharmaceutical companies, pharmaceutical product markets, "flexibility"/"eclecticism" of the functioning of the pharmaceutical industry

Highlights:

- ◆ theoretical, methodological and methodological aspects of the study of the US pharmaceutical companies activities are presented as the most important dynamic commercial actors of the global pharmaceutical market and national health care;
- ◆ the analysis of the American pharmaceutical companies development is carried out taking into account the dynamics of the growth of the average annual indicators of their economic activity in the US domestic market and the cyclism of the world economic patterns change;
- ◆ development trends of pharmaceutical companies in the USA in the period 1971–2020 as "flexible", "eclectic" phenomena of the global pharmaceutical industry development are identified and substantiated.

For citation: Minat V.N. Development dynamics of pharmaceutical companies in the United States of America // Vestnik of Samara State University of Economics. 2021. No. 8 (202). Pp. 19–28. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2021-8-202-19-28.

Введение

В условиях «великой трансформации», заложенной самой эволюцией рыночной экономики, транснационализация и последующая глобализация крупнейших американских компаний привели к информационной асимметрии. По мнению авторитетных ученых, «решения, принимаемые Соединенными Штатами, определялись рыночным фундаментализмом – чрезмерной уверенностью в том, что рынок сам способен решать экономические и социальные проблемы» [1]. Это непременно породило экономическое неравенство, одним из проявлений которого явилась тенденция,

когда многие крупнейшие американские корпорации, начиная с 1960-х гг. и по сей день, остаются главными монополистическими элементами международной системы фармацевтического бизнеса, так называемой «Большой Фармы» (Big Pharma). (По данным аналитиков (в частности, Evaluate Ltd), из 50 крупнейших фармацевтических компаний мира, объемы продаж и инвестирования НИОКР которых анализируются на протяжении последних пяти десятилетий, доля американских, т.е. имеющих штаб-квартиру в США, несмотря на транснациональный характер деятельности, составляла от 40% до 65%.)

Колоссальные масштабы операций внутренней и международной деятельности этих гигантов фарминдустрии выражаются в следующем:

- ◆ экспансионистской политике по продвижению своей продукции во все страны и регионы мира, равно как и на внутренние, в частности американский, рынки;

- ◆ агрессивной рекламе фармацевтической продукции и связанных с ней услуг, направленной не только на повышение спроса, но и на инновационное обновление продуктового портфеля;

- ◆ росте затрат на НИОКР (R&D), определяющих R&D-портфель – едва ли не главный показатель успешности фармгигантов (согласно современным исследованиям [2], в «предпандемийный» период лишь компании с доходом свыше 10 млрд долл. могли поддерживать свой R&D-портфель. Необходимость борьбы с COVID-19 и его последствиями резко повысила указанный финансовый порог);

- ◆ перманентном слиянии и поглощении (Mergers and Acquisitions, M&A) в результате международных сделок, целью которых выступает увеличение прибыли в долгосрочной перспективе;

- ◆ скрытом контроле над Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), созданной в 1951 г., используемом фармкомпаниями в целях коммерциализации национальных систем здравоохранения и действий по вакцинации населения на глобальном уровне.

Коммерческая и мировоззренческая гегемония гигантов фарминдустрии наиболее полно проявилась не только в здравоохранении, но и во всем общественном развитии геопространственного центра мир-системы и мир-экономики – Соединенных Штатов Америки – исторически сложившемся крупнейшем мировом потребителе лекарственных средств. Этот сомнительный по привилегированности статус сохраняется за США на протяжении всего послевоенного времени, несмотря на цикличность американоцентричной экономики, характеризующейся чередованием роста, спада, кризисов и депрессий, отражающихся на американской транснациональной фарминдустрии. По всей вероятности, раскрыть объективные и субъективные факторы, опреде-

ляющие «гибкость» и «негибкость» фарминдустрии Соединенных Штатов возможно, основываясь на историзме исследования их функционирования в американском и глобальном пространственно-временном континууме.

Цель настоящей работы – выявление и обоснование тенденций эволюционирования фармацевтических компаний США в период 1971–2020 гг. как экономического феномена внутреннего развития страны и международной деятельности.

Предметно-объектная область исследования охватывает в пространственном плане резилентные фармацевтические рынки – американский внутренний и международный/глобальный, а во временном разрезе определяется 50-летним периодом, качественно характеризуемым категорией турбулентности, связанной с постоянно увеличивающимся разрывом инновационно-технологического развития национальных экономик и «размывания» последних в условиях глобализации.

Методы

Исследование фармацевтического бизнеса США, как известно, тесно связанного с глобальным фармацевтическим рынком и специализированными фондами Рокфеллера и других надгосударственных структур имеет несколько направлений, в той или иной мере касающихся пространственно-временных особенностей его функционирования. В частности, некоторые исследователи отслеживают исторические предпосылки создания современного фармацевтического бизнеса на базе развитой химической промышленности, отличающейся передовыми технологиями в очистке органических соединений, создании красителей для легкой промышленности. На основе этого производства было налажено создание химико-технологическим путем лекарственных препаратов направленного действия [3]. В данной связи вне времени и пространства стоит важнейший вопрос о качестве фармпродукции [4]. Институциональный подход к исследованию фарминдустрии США ориентирован, прежде всего, на анализ роли последней в глобальной экономике [5–7]. Функциональный подход к исследованию фармацевтических транснациональных корпораций (ТНК) дает

возможность изучения пространственного аспекта их деятельности, понимания «географической картины» мирового рынка лекарственных средств [8–10]. Безусловно, социально значима роль подходов, увязывающих деятельность фармкомпаний непосредственно с функционированием и организацией здравоохранения различных стран и регионов мира [11], а также новейших американских исследований, объектом которых выступает внутренний рынок США [12–15].

Важное место занимают исследования, посвященные изучению характера и целей международных сделок слияния и поглощения фармкомпаний [6, 16]. Эти исследования раскрывают особые комбинации производства-потребления с целью повышения коммерческой «гибкости» и рыночной адаптации в постглобалистском будущем. Ведущую роль в этом процессе играют Соединенные Штаты – крупнейший центр не только экономики знаний, но и откровенных финансовых спекулянтов, ставящих в последние 50 лет «во главу угла» так называемое «освобождение» капитала от своей товарной формы (по К. Марксу) и осуществление накопления посредством финансовых сделок.

Исследование динамических процессов в пространственно-временном континууме в обязательном порядке опирается на методологические основы, заложенные в исследованиях цикличности развития экономики, в том числе в рамках интересующего нас временного периода. В данной связи построение логической схемы выявления и обоснования взаимосвязанных тенденций эволюции фармацевтических компаний США как специфического экономического феномена, имеющего первостепенное социальное значение, опирается на результаты исследований циклов Кондратьева, инновационных циклов Шумпетера, глобальных циклов Тоффлера, технологических и мирохозяйственных укладов Глазьева и т.д., взаимоувязанных в теоретико-методологических исследованиях современных ученых [17].

Опираясь на теоретико-методологическую и методическую базу перечисленных исследовательских подходов к интересующему нас предмету, отметим необходимость применения исторического/эволюционного подхода к

исследованию генезиса фармацевтических компаний США в качестве субъектов глобального рынка фармпродукции. Актуальность историзма в познании фарминдустрии США состоит в том, что именно компании Америки, совместно с западноевропейскими, канадскими и азиатскими конкурентами-контрагентами, уже в 1960-е гг. бросили «американский вызов», форсируя экспорт капитала в форме прямого инвестирования и расширения сети филиалов, резко увеличивших объем продаж. В рамках указанного подхода, с применением абстрактно-логического и статистико-экономического методов исследования, автор анализирует основные экономические показатели фармацевтических компаний США за период 1971–2020 гг.

Однако анализ абсолютных показателей, в целом отражающих динамику их изменений, не дает наглядной картины о структурных особенностях эволюции американского фармбизнеса и непосредственно о темпах его экспансионизма в рамках центрально-периферийной концепции, применяемой как на внутреннем рынке США, так и в международной деятельности. Иными словами, опираясь на понятийно-категориальный аппарат Дж. Арриги [18], перед нами стоит задача показать пространственно-временную динамическую «гибкость» и «эклетицизм» функционирования фарминдустрии как таковой, определяющих уникальную способность этого бизнеса к трансформации, адаптации, инновационной восприимчивости, глобальному экономическому доминированию/экспансионизму и социальной гегемонии. Поэтому автором на основе традиционной методики рассчитаны среднегодовые темпы роста/снижения (отрицательного роста), т.е. средние величины из ежегодных темпов роста, которые позволяют сравнивать динамику взаимосвязанных явлений за длительный временной период.

Результаты

Выявить эволюционирование американских фармкомпаний через динамику роста среднегодовых показателей их экономической деятельности на внутреннем рынке США и в международной деятельности позволяет анализ данных представленной таблицы.

Среднегодовые темпы роста основных экономических показателей деятельности фармацевтических компаний США в 1971–2020 гг., %*

Показатели	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011–2020	1971–2020
Реализация продукции:						
в целом	4,4	5,6	6,5	5,6	6,5	5,7
на внутреннем рынке	3,2	3,8	4,3	4,9	5,5	4,3
на рынках фарм-активных стран	3,0	3,3	3,6	3,2	3,4	3,3
на рынках фарм-зависимых стран	3,8	7,0	8,2	7,3	9,0	7,1
на вновь вовлеченных рынках	7,5	8,2	10,0	7,0	8,2	8,2
Прибыль до уплаты налогов	12,7	15,9	19,4	13,5	14,3	15,2
Чистая норма прибыли	13,8	10,9	8,7	7,2	6,0	9,3
Активы	9,8	14,0	18,5	14,8	13,2	14,1
Акционерный капитал	10,0	15,3	19,3	21,1	19,2	17,0
Создание дочерних компаний/филиалов:						
внутри страны	7,5	5,3	3,9	3,0	3,5	4,6
за границей	12,5	10,2	9,3	7,6	10,7	10,1
Стоимость сделок по слиянию и поглощению:						
внутри страны	8,8	14,0	16,3	17,7	16,2	14,6
за границей	13,3	18,7	22,4	25,0	28,2	21,5
Затраты на НИОКР:						
внутри страны	11,2	16,4	18,5	23,1	26,7	19,2
за границей	6,4	10,7	15,2	17,5	20,1	14,0
Затраты на рекламу и маркетинг:						
внутри страны	7,3	12,7	17,1	25,2	28,6	18,2
за границей	4,8	9,7	14,5	20,5	27,6	15,4
Численность занятых:						
внутри страны	10,6	9,2	6,5	0	3,5	6,0
за границей	17,8	14,0	11,2	3,3	7,8	10,8
Меры государственной поддержки	13,2	16,3	9,7	17,9	20,0	15,4
Меры международного стимулирования	8,3	14,5	15,7	14,0	17,4	14,0

* Рассчитано на основе данных официальной американской статистики, в частности: The Economist Intelligence Unit. Clearstate. 5 Global Pharma Trends Shaping 2018. URL: <https://www.clearstate.com/insights/infographics/pharma-trends.html> (дата обращения: 07.07.2021); The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023 Forecasts and Areas to Watch. IQVIA Institute. January 2019. URL: <https://informatori.it/wp-content/uploads/2019/03/the-global-use-of-medicine-in-2019-and-outlook-to-2023.pdf> (дата обращения: 12.07.2021); Top 15 Best-Selling Drugs of 1970-2020. GEN. Genetic Engineering & Biotechnology News. URL: <https://www.genengnews.com/a-lists/top-15-best-selling-drugs-of-1970-2020/> (дата обращения: 09.07.2021); и др.

Обсуждение

Прежде всего, отмечаем положительный среднегодовой рост всех показателей, приведенных в таблице, что указывает на в целом успешную коммерческо-экономическую деятельность фармацевтических компаний США за весь рассматриваемый 50-летний период времени. Некоторые среднегодовые показатели отражают чрезвычайно высокие темпы ежегодного прироста – свыше 10% в год (см. последнюю графу таблицы), т.е. в среднем за каждое десятилетие отмечается как минимум удвоение величины того или иного показателя экономической деятельности фарминдустрии

США. Эти показатели можно разделить на три группы:

♦ в первую входят такие показатели, как прибыль до уплаты налогов, активы, акционерный капитал, отражающие развитие общей капитализации и рост валового дохода компаний;

♦ ко второй группе отнесем, напротив, затраты/расходы, понесенные фармкомпаниями США на НИОКР (второе место по темпу среднегодового роста внутри страны), рекламу и маркетинг (третье место по темпу среднегодового роста внутри страны) – как внутри страны, так и за ее пределами, в рамках международной деятельности;

♦ третью группу составили показатели, отражающие результативность государственной поддержки (от предоставления налоговых льгот, субсидий до прямого финансирования) и мер стимулирования фармбизнеса США со стороны международных фондов и иных надгосударственных структур, занимающихся проблемами народонаселения, борьбой с бедностью и голодом, повышения качества жизни в депрессивных регионах планеты, вакцинацией людей от различных болезней, потенциально или реально несущих эпидемическую опасность, и т.п.

Общий балансовый расчет за 50-летний период в целом показывает, что колоссальная и растущая преимущественно все более высокими темпами капитализация фармкомпаний США напрямую зависит от практически равных темпов роста государственного и фондового стимулирования их деятельности. Именно на этой основе, помимо более скромного роста доходов от расширения рынков сбыта лекарственных препаратов, вакцин и иной продукции, фармбизнес США способен осуществлять столь же колоссальные как по объему финансирования, так и по темпам его среднегодового роста вложения в развитие НИОКР, рекламы и продвижения своей продукции за счет агрессивного маркетинга.

На фоне сверхвысоких среднегодовых значений роста упомянутых выше показателей очень скромно представлены успехи за 50 лет в развитии сети компаний внутри страны и создании рабочих мест в фарминдустрии США, а также в реализации продукции последней на рынках развитых стран, да и на внутриамериканском рынке, тем не менее остающемся, как мы уже отмечали, самым емким в мире. (Более ранние исследования автора [19, 20] результируют рост реализации фармацевтической продукции американских компаний на внутреннем рынке за еще больший временной период – с 1951 по 2020 г. Причем среднегодовые темпы роста увеличивались каждые 10–20 лет, составив в 2011–2020 гг. 5,5%.) Безусловно, главная причина – высокая инновационная емкость и технологичность фарминдустрии США, о чем свидетельствует, помимо колоссальных затрат на НИОКР и их постоянного роста, довольно высокий показа-

тель среднегодового прироста чистой нормы прибыли за весь рассматриваемый период.

Анализ среднегодовых темпов роста показателей экономической деятельности фармкомпаний США отражает структурный динамизм и циклизм их эволюции, рассматриваемой в 10-летних пространственно-временных отрезках.

Прежде всего, заметно снижение среднегодовых темпов роста главного показателя, отражающего успешное развитие капиталистической экономики, – чистой нормы прибыли более чем вдвое. Причем несмотря на колебания величин среднегодовых темпов роста других показателей, связанных с цикличностью кризисов начала 1970-х гг., 2007–2009 гг. и их преодолением за счет финансовой «накачки» производственно-коммерческих мощностей фармбизнеса США, рост чистой нормы прибыли неуклонно снижается. Это подтверждает концептуальные положения англоамериканских и российских исследователей, на результаты работ которых ссылается автор в начале статьи, о вхождении в 1970-х гг. и неминуемом продвижении к 2020 гг. глобальной экономики во главе с США к финалу своей завершающей фазы американского цикла накопления. Поскольку даже в таком сверхприбыльном и глобально поддерживаемом секторе экономики, как фарминдустрия, за последние 49 «предковидных» лет не нашлось, несмотря на все усилия, новых инструментов и методов долгосрочного роста и перспективного развития, основанного на либеральной рыночной идее, без лишней огласки поддерживаемой государственным и международным финансированием. Так, в структуре как общего экспорта США, так и его простимулированной государством части доля лекарственных средств, вакцин, прочих иммунологических препаратов, токсинов и иных фармсредств начиная с середины 1990-х гг. и до 2019 г. занимала заметное место. При этом доля указанной товарной группы в американском импорте сопоставима по объему с экспортом, а с 2011 г. превосходит ее в 2–2,5 раза. Это свидетельствует о зависимости внутреннего фармрынка США от импортной продукции, на которую в «предковидные» 10 лет вырос спрос населения и учреждений

здравоохранения, несмотря на изоляционистскую и протекционистскую политику, проводимую не только администрацией Д. Трампа (в открытую), но и «позднего» Б. Обамы (не декларируемо).

Кризисная ситуация 2007–2009 гг. отразилась на среднегодовых темпах роста фарминдустрии всего мира, в том числе и США, сохранивших тем не менее рост внутреннего рынка своей фармпродукции. Наряду с этим четко просматривается тенденция освоения американскими фармгигантами, опять-таки наряду с лидерами «Большой Фармы» из других стран, рынков фарм-зависимых стран и регионов. Этому очень «поспособствовала» ситуация, связанная с объявленной пандемией COVID-19, давшая «видимый старт» гонке по созданию, внедрению и коммерческому распространению вакцин. Оставляя за рамками настоящей статьи споры о причине пандемии, начавшейся еще в конце 2019 г. и официально признанной в США 20 января 2020 г. (первый зарегистрированный больной), отметим, что американская фарминдустрия, как вся мировая, включается в очередную волну модернизации, используя очередной шанс своей глобальной гегемонии.

Особое место в анализе эволюции фармацевтических компаний США занимает анализ динамики среднегодового роста показателей, отражающих слияния и поглощения. Из таблицы следует впечатляющий прирост, увеличивающийся в каждом из исследуемых 10-летних отрезков времени. Цель слияний и поглощений фармгигантов хорошо изучена. Мы лишь отметим, что за исследуемый период времени неоднократно менялась пространственная конфигурация процесса накопления капитала. Если в 1970-х гг. преобладала тенденция к инвестированию фарминдустрии своих же представительства в развивающихся странах, с низкими доходами населения и дешевыми ресурсами, включая трудовые, то начиная со второй половины 1980-х гг., в условиях все возрастающей финансовализации, напротив, постепенно происходила повторная централизация, но уже преимущественно финансового капитала в странах с высокими доходами. Тем не менее независимо от направления перетока капитала развивалась тенденция к его боль-

шей пространственной/географической мобильности. Джованни Арриги связывал это с изменениями в организации процессов производства и обмена. Приспособленность, «гибкость» фармгигантов США наряду с их объективным стремлением к монополизации рынков и экспансии выражается в стремлении к формированию нового режима накопления – «гибкого накопления» (по Д. Харви). В условиях этого нового режима фармбизнес США преодолевает свою временную «негибкость», связанную в 2010-е гг. с истечением сроков действия патентов на ряд инновационных препаратов, приведшую к крупным потерям, посредством слияний и поглощений. Это в значительной, если не в решающей, степени связано с ростом стоимости разработки, испытания и внедрения каждого оригинального препарата.

Заключение

Проведенное исследование позволяет выявить следующие тенденции развития фармацевтических компаний США в период 1971–2020 гг.

Первая. В сложившихся в рассматриваемый период времени условиях «фордистско-кейнсианского» режима накопления эволюция американских фармацевтических компаний развивалась в условиях предельной экспансии производимых товаров и услуг как на внутреннем рынке США, так и в глобальном масштабе, а также снижения роста чистой нормы прибыли. Об этом ярко свидетельствует, прежде всего, циклическая зависимость динамики среднегодовых темпов роста экономических показателей развития фарминдустрии страны как в рамках длительного американского цикла накопления капитала, охватившего весь XX в. и 20 лет наступившего столетия, так и исследованных нами колебаний, связанных с кризисами начала 1970-х и 2007–2009 гг.

Вторая. Несмотря на общий рост практически всех показателей в среднегодовых значениях, фармацевтические гиганты США и их контрагенты как внутри страны, так и по всему миру вынуждены в условиях нарастающей финансовализации – неотъемлемого и завершающего этапа глобализации – предпринимать попытки повышения динамической «гибкости» в

рамках наблюдаемого «исторического перехода». С этой целью перманентно осуществляются сделки по слиянию и поглощению компаний. Этот процесс, на наш взгляд, носит характер, оторванный по своей сущности от реальной экономической деятельности и «навязывает» фарминдустрии и резилентным рынкам здравоохранения практически всех, за малым исключением, стран мира доминирующее значение фиктивной капитализации. Последнее неминуемо ведет к «надуванию финансовых пузырей» в сфере фарминдустрии США, накачиваемых государственным стимулированием, осуществляемым посредством «печатного станка» Федеральной резервной системы (ФРС), под предлогом оперативной борьбы с ростом заболеваемости, вызванной новыми разновидностями коронавируса.

Третья. Общий тренд среднегодового роста показателей вовлеченности рынков фармзависимых стран (к числу которых после развала советской фарминдустрии, несомненно, относится и Россия) в орбиту деятельности США, прерванный лишь кризисом конца 2000-х гг., отражает стратегический поиск фармацевтических компаний Америки в направлении уже знакомой экспансии на рынки регионов, обладающих какой-либо инвестиционной привлекательностью. Таким образом, американская фарминдустрия пытается продвинуться по некогда «проторенному пути» экстенсивно-маркетингового («промоутерского») решения медико-эпидемиологических проблем, работая с опорой на «своих» врачей и исследователей в лечебно- и научно-медицинских организациях указанных стран.

Список источников

1. Блок Ф. Против течения: возникновение скрытого развивающегося государства в Соединенных Штатах // Прогнозис. 2008. № 3 (15). С. 18–58.
2. Синицова Я.С. Роль фармацевтической индустрии в мировой экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 2 (184). С. 9–12.
3. Четверикова О.Н. Темная сторона медицинского бизнеса. URL: <https://nday.club/video/bipmojuZp5ZrV...> (дата обращения: 03.07.2021).
4. Косьмин А.Д., Кузнецова О.П., Синицова Я.С. Проблемы обеспечения населения качественными лекарственными средствами и фармацевтическими субстанциями. Омск : Изд-во ОмГТУ, 2017. 368 с.
5. Дмитрик Е. Успехи и неудачи мировой фарминдустрии в 2018 г. // Аптека : еженедельник. 2019. № 20. С. 34–44.
6. Синицова Я.С. Современные тенденции международных сделок слияния и поглощения фармацевтических компаний // Международная торговля и торговая политика. 2021. Т. 7, № 2 (26). С. 97–108. DOI: 10.21686/2410-7395-2021-2-97-108.
7. Monique E. Who are the top 10 pharmaceutical companies in the world? URL: <https://www.proclinical.com/blogs/2019-3/the-top-10-pharmaceutical-companies-in-the-world-2019> (дата обращения: 01.07.2021).
8. Кротков А.И. Анализ инвестиционной привлекательности развивающихся стран мира для фармацевтических ТНК // Региональные исследования. 2011. № 4 (34). С. 107–115.
9. Трофимова Е.О. Вопросы стратегического маркетинга в фармацевтике. Москва : Ремедиум, 2006. 247 с.
10. Bervelt P., Van Dooren P. Global, European and Belgian pharmaceutical market trends // IQVIA. 27th February 2019. URL: <https://www.cib-pharma.be/uploads/global-european-and-belgian-pharmaceutical-market-trends-2019-fina...> (дата обращения: 30.06.2021).
11. Гетьман М. Большая Фарма. Москва : Литтерра, 2003. 332 с.
12. Fraser A. Regionalization of American health care. Historical path and contemporary issues // American economic journal. Macroeconomics. 2018. Vol. 10, No. 4. Pp. 35–80.
13. Karani F. Spatial heterogeneity of the US healthcare organization in the context of reform // American journal of economics and control systems management. 2014. Vol. 4, No. 2. Pp. 47–54.
14. Lacouz I., Midler G. Antique US Government and State Health // American journal of law and medicine. 2021. Vol. 47, No. 1. Pp. 104–122.
15. Sokanto G.L., Bruise S. Regional policy for health care reform in the United States. Administration approaches from Obama to Trump // American review of public administration. 2021. Vol. 51, No. 2. Pp. 62–77.

16. Володин С.Н., Зуева Е.С. Влияние сделок слияния и поглощения на цены акций фармацевтических компаний // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 5. С. 98–102.

17. Цветков В.А. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект. Москва, Санкт-Петербург : Нестор-История, 2013. 504 с.

18. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени: пер. с англ. Москва : Территория будущего, 2006. 472 с.

19. Минат В.Н. Динамика развития здравоохранения Соединенных Штатов Америки // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2021. № 4 (198). С. 9–16. doi:10.46554/1993-0453-2021-4-198-9-16.

20. Минат В.Н. Пространственная динамика развития здравоохранения Соединенных Штатов Америки // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2021. № 6 (200). С. 15–22. doi:10.46554/1993-0453-2021-6-200-15-22.

References

1. Block F. Against the current: the Emergence of a Hidden Developing State in the United States // Prognosis. 2008. No. 3 (15). Pp. 18–58.

2. Sinitsova Ya.S. The role of the pharmaceutical industry in the world economy // Vestnik of Samara State University of Economics. 2020. No. 2 (184). P. 9–12.

3. Chetverikova O.N. The dark side of the medical business. URL: <https://nday.club/video/bipmojuZp5ZrV...> (date of access: 03.07.2021).

4. Kosmin A.D., Kuznetsova O.P., Sinitsova Ya.S. Problems of providing the population with high-quality medicines and pharmaceutical substances. Omsk : Omsk State Technical University Publishing House, 2017. 368 p.

5. Dmitrik E. Successes and failures of the global pharmaceutical industry in 2018 // Pharmacy : weekly. 2019. No. 20. Pp. 34–44.

6. Sinitsova Ya.S. Current trends in international mergers and acquisitions of pharmaceutical companies // International trade and trade policy. 2021. Vol. 7, No. 2 (26). Pp. 97–108. DOI: 10.21686/2410-7395-2021-2-97-108.

7. Monique E. Who are the top 10 pharmaceutical companies in the world? URL: <https://www.proclinical.com/blogs/2019-3/the-top-10-pharmaceutical-companies-in-the-world-2019> (date of access: 01.07.2021).

8. Krotkov A.I. Analysis of investment attractiveness of developing countries of the world for pharmaceutical TNCs // Regional studies. 2011. No. 4 (34). Pp. 107–115.

9. Trofimova E.O. Issues of strategic marketing in pharmaceuticals. Moscow : Remedium, 2006. 247 p.

10. Bervelt P., Van Dooren P. Global, European and Belgian pharmaceutical market trends // IQVIA. 27th February 2019. URL: <https://www.cib-pharma.be/uploads/global-european-and-belgian-pharmaceutical-market-trends-2019-fina...> (date of access: 30.06.2021).

11. Getman M. Bolshaya Pharma. Moscow : Litterra, 2003. 332 p.

12. Fraser A. Regionalization of American health care. Historical path and contemporary issues // American economic journal. Macroeconomics. 2018. Vol. 10, No. 4. Pp. 35–80.

13. Karani F. Spatial heterogeneity of the US healthcare organization in the context of reform // American journal of economics and control systems management. 2014. Vol. 4, No. 2. Pp. 47–54.

14. Lacouz I., Midler G. Antique US Government and State Health // American journal of law and medicine. 2021. Vol. 47, No. 1. Pp. 104–122.

15. Sokanto G.L., Bruise S. Regional policy for health care reform in the United States. Administration approaches from Obama to Trump // American review of public administration. 2021. Vol. 51, No. 2. Pp. 62–77.

16. Volodin S.N., Zueva E.S. The impact of mergers and acquisitions on the share prices of pharmaceutical companies // Audit and financial analysis. 2017. No. 5. Pp. 98–102.

17. Tsvetkov V.A. Cycles and crises: theoretical and methodological aspect. Moscow, St. Petersburg : Nestor-History, 2013. 504 p.

18. Arrigi J. The Long twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Time : transl. from English. Moscow : Territory of the future, 2006. 472 p.

19. Minat V.N. Dynamics of healthcare development in the United States of America // Vestnik of Samara State University of Economics. 2021. No. 4 (198). Pp. 9–16. doi:10.46554/1993-0453-2021-4-198-9-16.

20. Minat V.N. Spatial dynamics of healthcare development in the United States of America // Vestnik of Samara State University of Economics. 2021. No. 6 (200). Pp. 15–22. doi:10.46554/1993-0453-2021-6-200-15-22.

Информация об авторе

В.Н. Минат – кандидат географических наук, доцент, доцент Рязанского государственного агротехнологического университета.

Information about the author

V.N. Minat – Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Ryazan State Agrotechnological University.

Статья поступила в редакцию 21.08.2021; одобрена после рецензирования 06.09.2021; принята к публикации 24.09.2021.

The article was submitted 21.08.2021; approved after reviewing 06.09.2021; accepted for publication 24.09.2021.