

4. Попович О.С., Червінська Т.М. Проблемно-орієнтована оцінка інноваційного потенціалу науково-технічних розробок та технологій при прогнозно-аналітичному дослідженні // Наука та наукознавство. — 2006. — № 3. — С. 28 — 32.

5. Попович А.С., Червинская Т.М. К вопросу о сущности и структуре инновационного потенциала // Инновационное сотрудничество государств — участников СНГ — путь в будущее (по материалам конференций и инновационного форума государств — участников СНГ). — М., 2006. — С. 471 — 474.

6. <http://foresight.nas.gov.ua>.

О.А.Мех,
докторант, канд. екон. наук

Біотехнологічні компанії у процесі консолідації фармацевтичної галузі

Сучасні темпи конкуренції у світовій фармацевтичній галузі, обтяжені проблемами ефективного використання інвестованих у науково-дослідні розробки (НДР) коштів, недосконалою дією патентів та інших захисних документів (в тому числі зростанням вартості всіх стадій НДР при зменшенні кількості вперше виведених новацій тощо), вже значно переважають можливості окремо діючих інноваційних компаній. У відповідь найбільші компанії галузі посилюють концентрацію власних науково-виробничих потужностей шляхом злиття та об'єднання з іншими інноваційними компаніями. Однією з найбільших останніх угод про злиття була угода про об'єднання між інноваційними фармацевтичними компаніями «Санофі-Синтелабо» («Sanofi-Synthelabo», Франція) і франко-німецькою «Авентіс» («Aventis») вартістю понад 67 млрд. дол. США. У результаті подібних численних об'єднань фармацевтичних компаній у всьому світі відбулась масштабна концентрація, в першу чергу науково-виробничого потенціалу, яка, розпочавшись з укладання великих угод, продовжується за рахунок менших.

Потужною тенденцією нового століття є бурхливий розвиток ринку

біотехнологічної продукції (до 2015 р. очікується перехід 25% всієї світової хімічної промисловості на біотехнологічні процеси). Враховуючи виснаження запасів нафти і газу, в зарубіжній енергетиці прогнозується значне зростання частки енергоносіїв, які виробляються на основі біотехнологічних процесів з відновлюваної органічної сировини (зокрема у 2006 р. в США було вироблено 18378 млн. літрів біоетанолу, в Бразилії — 17000, в Китаї — 3850, в ЄС — 2984, в Росії — 647, в Україні — 269 млн. літрів [1]).

З розвитком біотехнологій можливості фармацевтичних досліджень значно розширились і для фармацевтичної хімії в процесі створення інноваційних лікарських препаратів важливе значення почали відігравати біологічні молекули. До сучасних біотехнологій відносяться: біообробка (використання живих клітин для виробництва таких препаратів, як, наприклад, людський інсулін); метод моноклональних антитіл (використання клітин імунної системи, виробляючих антитіла, для спрямованого лікування клітин); клонування молекул (створення генетично ідентичних ДНК) тощо [2].

Найбільші світові фармацевтичні компанії, представники агропро-

мислового комплексу активно розвивають напрям масштабного використання біотехнологій. В останнє десятиліття в США і ЄС спостерігався справжній біотехнологічний бум, за час якого були створені десятки компаній. Обсяг світового ринку біотехнологічних препаратів складає близько 40 млрд. дол. США, фінансові інвестиції у біотехнологічні НДР рахуються мільярдами доларів, а прибутки деяких біотехнологічних компаній (ринкова вартість багатьох перевищує 1 млрд. дол.) складають до 1000—1500% річних [3].

Такий стрімкий розвиток ринку можна пояснити тим, що наукові досягнення виходять на принципово новий етап розвитку, акцентуючи увагу на вивченні ключових процесів, які протікають в живих організмах, а біотехнологічні розробки дозволяють впливати на організм ефективніше, ніж традиційні. Таким чином, актуальність проблеми полягає у визначенні перспектив консолідації за участю біотехнологічних компаній та їх залучення до інноваційного процесу в області створення лікарських новацій.

Аналіз публікацій (зокрема [1—17], де аналізується ця проблема, показує існування ряду динамічно змінюваних проблем, яким і присвячене дане дослідження. Враховуючи вищесказане, його метою є поглиблення теоретичних знань і визначення суперечностей в сучасному процесі консолідації фармацевтичної галузі за рахунок біотехнологічних компаній та порівняння з процесом консолідації інноваційних компаній.

На сьогодні біотехнологічні компанії фармацевтичного сектору економіки, засновані на початку 90-х років, ведуть жорстку конкурентну боротьбу, адже для більшості з них минули часи сприятливого первинного розміщен-

ня акцій, а залучити додатковий капітал стає дедалі важче. Деякі компанії намагаються заощадити на витратах і збільшити асортимент продукції за рахунок злиття з іншими біотехнологічними компаніями, при цьому цікавість до злиття як засобу освоєння нових областей виробництва або прискорення просування своїх розробок на ринок виявляють все більше компаній.

Щодо термінології процесу злиття та поглинання, то найчастіше в спеціалізованій англійській літературі він проходить як *mergers and acquisitions* (M&A). Крім того, не дивлячись на схожість процесів та їх визначень (консолідація, злиття, з'єднання, поглинання тощо), в економічній літературі все ж між ними існує різниця.

Злиття (*consolidation* у США або *merger* в ЄС), за даними [4], являє собою форму поглинання, коли активи двох компаній зливаються шляхом переміщення їх під контроль керівництва новоствореної компанії, яка знаходиться в спільному володінні акціонерів початкових компаній, або, згідно [5], являє собою тип угоди, коли дві компанії чи більше, об'єднуючись, утворюють нову, якій передають власне майно, права та зобов'язання, а їх акції підлягають обміну на акції нової компанії. С.Ф. Рід наголошує, що злиття є таким, що відбулось, за умови, якщо одна компанія з'єдналась з іншою і розчинилась в останній (іншими словами, ніякої рівності між компаніями бути не може), отримавши статус «померлої» (*decedent*), а інша відповідно отримала статус «спадкоємиці» (*survivor*) [6]. Специфічною формою злиття він називає операцію під назвою «корпоративна

консолідація», за умови якої акції двох компаній конвертуються в акції компанії, котра створюється в результаті даної угоди і отримує статус правонаступника (*successor*), після чого ці акції перестають існувати. Характерною ознакою угоди про злиття є добровільність і узгодженість інтересів учасників, а одним з її методів є «об'єднання інтересів», за якого компанії зберігають власні юридичні статуси. Крім цього, якщо в угоді про злиття приймають участь однакові за розмірами компанії, то мова йде про «злиття рівних».

Схоже трактування поняття злиття наводить і П. Хоган [7], який визначає подібну угоду як об'єднання двох компаній, в якому виживає тільки одна, а інша припиняє своє існування. При цьому поглинаюча компанія приймає активи і зобов'язання компанії, яка підлягає поглинанню. Як зауважує П. Хоган, іноді дана операція має назву «статутне злиття» (*statutory merger*). Різновидом процедури злиття він вважає «підпорядковуюче злиття» (*subsidiary merger*), яке має місце за умови, коли цільова компанія (об'єкт поглинання) стає дочірнім підприємством або частиною дочірньої компанії в рамках материнської [8]. Одночасно П. Хоган також, як і С.Ф. Рід, вживає термін «консолідація» (*consolidation*), розуміючи її як поєднання підприємств, в якому дві або більше компаній об'єднуються для створення нової компанії і з початком функціонування останньої ліквідуються. Не дивлячись на існування деяких розбіжностей між трактуванням термінів «злиття» і «консолідація», вони, на думку П.Хогана, нерідко в області М&А вживаються взаємозамінно.

У даному випадку треба наголосити, що «консолідація» за П. Хоганом і С.Ф. Рідом (поєднання підприємств для створення нової компанії) це те саме, що наведені попередньо джерела [4,5] визначають як «злиття». До того ж П. Хоган окремо наголосив, що коли компанії, які укладають угоду, мають однакові розміри, більш доречним є визначення «консолідація» (поєднання підприємств для створення нової компанії), а коли дані компанії значно відрізняються за розмірами, то мова йде про «злиття» (об'єднання двох компаній, в якому виживає тільки одна, а інша припиняє своє існування). Також П. Хоган паралельно із зазначеними термінами («злиття» і «консолідація») щодо практики М&А використовує термін «поглинання» (*takeover*), який в одних випадках застосовується для трактування лише ворогуючих угод, а в інших випадках більш широко [7].

Поглинання (*acquisition* у США і ЄС) відповідає організаційній операції, в якій одна компанія одержує контроль над іншою шляхом придбання контрольного пакету акцій з правом вирішального голосу [4]. Іншими словами, «поглинання» відповідає угоді, коли одна компанія (і більше) приєднується до другої, яка продовжує функціонувати та керувати обома далі, передаючи їй майнові права й зобов'язання (відає контрольний пакет акцій) [5]. На відміну від злиття в даному випадку проводиться операція з придбання акцій повністю або частково (компанія-поглинач обмінює їх у акціонерів на власні), при цьому не завжди погоджуючи свої дії з представниками компанії, яку поглинає (ворогуюче поглинання). Поглинання (корпо-

ративне), згідно з тлумаченнями С.Ф. Ріда, являє собою процес, котрий припускає, що акції або активи однієї компанії переходять у власність іншої (відповідно йде мова про купівлю акцій або активів компанії). При цьому С.Ф. Рід наголошує, що термін «поглинання» є більш загальним і використовується для опису процесу передачі власності, а термін «злиття» є більш вузьким і технічним для конкретної юридичної процедури, яка може настати, а може і не настати після поглинання [6]. Також треба зазначити, що в історії М&А частою є процедура поглинання без наступного злиття компаній, а наведена різниця між двома типами операцій визначається у більшості випадків національним законодавством конкретної країни і має значення лише для ринкового статусу компаній та фінансової звітності.

Покупцем, оферентом (*acquirer, offeror, bidder*) виступає особа або компанія, яка робить пропозицію про злиття чи поглинання іншій компанії [5]. При цьому формулювання пропозицій залежить від конкретної угоди і намірів компаній. Так, може бути сформульована і надана оферентом найпростіша пропозиція акціонерам про придбання їх акцій («тендерна пропозиція» — *tender offer*), а може бути представлена «дворівнева пропозиція» (*two-tier offer*), в якій запропонована вартість купівлі акцій компанії, що підлягає поглинанню, диференціюється в залежності від типів акціонерів та акцій. Цільовою компанією (*target company*) є компанія, яка підлягає поглинанню, приєднанню тощо. Згідно з експертними оцінками [9], даний термін використовується у більшості випадків М&А, проте все ж має вузьке і широке значення. У вузькому значенні

це об'єкт ворогуючого поглинання, а у широкому — будь-яка компанія, що може бути поглинута, поглинається або вже придбана іншою компанією.

Найбільш розповсюдженою формою М&А є придбання акцій компанії, яка підлягає поглинанню. У більшості випадків процедура злиття компаній має шанси на швидке виконання за умови, що 51% акціонерів компанії, об'єкта поглинання, дають свою згоду на дану операцію. Іншій частині незгодних акціонерів залишається виставити власні акції на продаж, а про таких акціонерів фахівці [7] кажуть, що їх «виморожують» (*be frozen out*) з їх позицій. Якщо вони не згодні із запропонованою вартістю акцій або компенсацією (гудвіл, *goodwill* — різниця між вартістю, запропонованою покупцем активів, і їх реальною ринковою вартістю), ці акціонери мають змогу за певний термін часу в судовому порядку відстоювати власні права або «права акціонерів на оцінку» (*shareholder appraisal rights*).

У світовій практиці М&А великі біотехнологічні компанії об'єднуються не так часто, як дрібні, проте помітним винятком з цього правила стало злиття компаній «Biogen» і «Ides» в 2003 р. у компанію «Biogen Ides», яка в подальшому також уклала декілька угод про приєднання (в тому числі в 2006 р. придбала «Fumapharm AG», Швейцарія, разом з перспективною новацією BG-12, що проходила клінічні випробування III фази НДР). Значно більша кількість угод про об'єднання припадала на невеликі компанії, серед яких «MorphoSys» і «Biogenesis»; «Antisoma» і «Aptamera»; «GPC Biot.» і «Axxima» тощо [10].

Попередньо, наприкінці 2001 р., керівництво компанії «Амджен» (біо-

технологічна компанія № 1 у США) оголосило про придбання конкуруючої компанії «Імунекс» («Immunex»). Дану угоду в 16 млрд. дол. США можна вважати найбільшою в секторі біотехнологій початку нового століття. Основною причиною угоди стала наявність у компанії «Immunex» великої кількості перспективних та готових до виходу на ринок новачків. Крім того, на час угоди в портфелі «Immunex» вже був перспективний препарат для лікування артриту «Enbrel» (прогнозовані обсяги продаж якого фахівці оцінили в 2002 р. у 1 млрд. дол. США, а в перспективі близько 4 млрд. дол.), тоді як у її конкурента — компанії «Амджен» — препарат «Кінерел», на створення якого було витрачено вже 10 років, виявився не таким перспективним. Наприкінці 2006 р. «Amgen» придбала за 290 млн. дол. приватну компанію «Avidia», доставши таким чином доступ до платформи зі створення «AvimerГМ-протеїнів» (перспективного проекту по розробці нового класу засобів для терапії запалень і аутоімунних захворювань). На час придбання проект знаходився вже на I фазі клінічних випробувань [11].

У цілому 2006 р. був відзначений цілою низкою угод про придбання біотехнологічних компаній. Німецька компанія «Medigene AG» придбала наприкінці року іншу компанію «Avidex» (Великобританія), дістала доступ до потенційного блокбастеру «RhuDex» і стала однією з найбільших європейських біотехнологічних компаній, що спеціалізуються на онкологічному і аутоімунному напрямі. У січні 2007 р. компанія почала клінічні випробування «RhuDex», який у разі його схвалення регуляторними органами даватиме компанії до 1,5 млрд. євро на рік.

Американська компанія «Genentech» (№ 20 в світовому рейтингу «top-50» у 2005 р.) в 2006 р. за 919 млн. дол. придбала компанію по виробництву моноклональних антитіл «Tanox» (США). Компанія «Genzyme» за 580 млн. дол. придбала «AnorMED» (Канада), доставши ряд новачків, в тому числі «Mozobil» (препарат якому регуляторні органи ЄС і США надали статус лікарського засобу для терапії рідкісних захворювань (*orphan drug status*) і який на момент угоди проходив клінічні випробування III фази). Сінгапурська біотехнологічна компанія «MerLion Pharmaceuticals» в 2006 р. придбала «Combinature Biopharm» (Німеччина) і «Athelas» (Швейцарія). Європейські біотехнологічні компанії також стали об'єктом злиття через платформи, що належать їм, для відкриття і модифікації антибактеріальних засобів.

У середині 2006 р. під загальною назвою «Athenagen» стали працювати об'єднані біотехнологічні компанії «Athenagen» (США) і «Zaraq» (США), які, об'єднавши технологічні платформи, сконцентрувались на створенні нових молекул малих розмірів для терапії хвороби Альцгеймера. Компанія «Gilead Sciences» за 365 млн. дол. придбала «Corus Pharma» і разом з останньою розроблений нею антибактеріальний засіб («азтреонама лізин», який вже проходив III фазу клінічних випробувань) та дві інші новачки, що знаходились на початкових стадіях доклінічних досліджень. У результаті злиття біотехнологічних компаній «CancerVax» (США) і «Microet AG» (Німеччина) утворилася трансатлантична компанія «Micromet». На момент укладання угоди у цих компаній на ранніх фазах клінічних

випробувань знаходились дві новації, що розроблялись у співпраці із «Serono» і «MedImmune», і декілька субстанцій на стадії доклінічної розробки [12].

Таким чином, біотехнологічні компанії, впроваджуючи надзвичайно велику кількість інновацій на фармацевтичному ринку (понад 40% потенційних лікарських засобів, які знаходяться на всіх стадіях досліджень і випробувань, належать їм), складають реальну конкуренцію фармацевтичним гігантам щодо кількості розроблених новацій. Саме тому великі фармацевтичні компанії перекладають свій погляд з хімічного синтезу на біотехнології, які в майбутньому стануть основним джерелом їх доходу, і у відповідь проводять агресивну політику злиття або підписання ліцензійних угод з біотехнологічними компаніями, які володіють потужним портфелем потенційних новацій.

Найбільша активність великих фармацевтичних компаній відмічена у відношенні саме до біотехнологічних компаній. За даними «Scrip World Pharmaceutical News», за період 2002—2005 рр. пройшло більше 30 процедур злиття і поглинання між фармацевтичними і біотехнологічними компаніями, в результаті чого фармацевтичні компанії у 2005 р. витратили майже 20 млрд. дол. США (у 2004 р. — 11 млрд. дол., у 2003 р. — 14,8 млрд. дол., у 2002 р. — понад 25 млрд. дол. США) [13].

Такі угоди можна вважати виваженими і економічно перспективними, оскільки вже в найближчій перспективі понад 40% доходів фармацевтичної компанії будуть отримувати завдяки діючим ліцензійним угодам з біотехнологічними компаніями (в 2001 р. ця частка складала 16—20%). Перелік деяких угод про об'єднання, які можуть значно змінити конфігурацію

фармацевтичної галузі, наведено в таблиці.

Як зазначалось, попередньо компанія «Пфайзер», прагнучи поповнити інноваційний продуктопровід новими розробками у галузі біотехнологій, придбала: у 2005 р. біофармацевтичні компанії «Angiosyn» та «Biogen»; у 2006 р. приватну компанію «Rinat Neuroscience» (розробки якої зі створення ЛЗ для терапії нейропатії, ожиріння, хвороби Альцгеймера і Паркінсона знаходились на різних стадіях розвитку), а також компанію «PowderMed» (Великобританія), яка володіла новою технологією доставки ДНК-вакцини в шкіру під тиском гелію; у 2007 р. повідомила про намір придбати приватну біотехнологічну компанію «BioRexis Pharmaceutical», яка спеціалізується на розробці субстанцій для терапії діабету II типу і володіє новою технологією виробництва білкових молекул з тривалішою терапевтичною дією [14].

Керівництво фармацевтичної компанії «AstraZeneca» (Великобританія) заявило, що до 2010 р. хоче досягти балансу, за якого 25% всіх новацій, котрі знаходяться на стадії клінічних випробувань, були б одержані за допомогою біотехнологій. Тому «AstraZeneca» на початку 2007 р. повідомила про приєднання приватної англійської біотехнологічної компанії «Arrow Therapeutics Ltd.», яка працювала у галузі розробки противірусних засобів (сукупний акціонерний капітал «Arrow Therapeutics» склав 150 млн. дол., а процедура приєднання пройшла у першій половині 2007 р. [15]).

Така угода стала важливим стратегічним кроком для «AstraZeneca», оскільки вона підсилила власний портфель готовими конкурентоспромож-

Угоди про злиття між фармацевтичними і біотехнологічними компаніями (2005—2007 рр.)

Фармацевтична компанія-покупець	Рік	Сума угоди	Біотехнологічна компанія, яку придбано
«Пфайзер» («Pfizer», США)	2007	—	«BioRexis Pharmaceutical»
	2006	—	«Rinat Neuroscience», «PowderMed» (США)
	2005	—	«Angiosyn», «Bioren» (США)
«Merck KGaA» (Німеччина)	2007	13,3 млрд. дол. США	«Serono» (Швейцарія).
«АстраЗенека» («AstraZeneca», Великобританія)	2007	150 млн. дол. США	«Arrow Therapeutics Ltd.» (Великобританія)
	2006	1,3 млрд. дол. США	«Cambridge Antibody Technology» (Великобританія)
	2005	210 млн. дол. США	«KuDOS Pharmaceuticals», (Великобританія)
«Мерк і Ко» («Merck&Co», Inc, США)	2006	1,1 млрд. дол. США	«Sirna Therapeutics, Inc.» (США)
		400 млн. дол.	«GlycoFi»
		80 млн. дол.	«Abmaxis»
«ГлаксоСмітКляйн» («GlaxoSmithKline», Великобританія)	2006—2007	230 млн. фунт. стерл.	«Domantis Ltd» (Великобританія)
«Шварц фарма» («Schwarz Pharma», Німеччина)	2006	5,6 млрд. дол. США	«USB» (Бельгія)

ними препаратами, а також зміцнила додатковими експертними і технологічними можливостями власний потенціал. Крім цього, «AstraZeneca» придбала за 702 млн. фунтів стерлінгів (1,3 млрд. дол. США) британську біотехнологічну компанію «Cambridge Antibody Technology», яка спеціалізувалась на створенні моноклональних антитіл людини і мала ряд перспективних новацій (в тому числі препарат для лікування ревматоїдного артриту «HUMIRA», право на маркетинг якого в ЄС і США належало компанії «Abbott Laboratories»). Попередньо, у 2005 р., «AstraZeneca» придбала за 210 млн. дол. іншу британську біотехнологічну

компанію «KuDOS Pharmaceuticals», яка спеціалізувалась на онкологічному напрямі й на момент поглинання проводила клінічні випробування I фази декількох новацій [12].

Аналогічно фармацевтична компанія «Merck KGaA» (Німеччина) в другій половині 2006 р. повідомила про досягнення угоди і викуп 65% акцій біотехнологічної компанії «Serono» (Швейцарія) з метою створення потужного альянсу з достатніми для конкуренції на світовому ринку масштабами. Вартість однієї акції згідно з умовами операції склала 1100 швейцарських франків, а загальна сума придбання понад 16 млрд. франків (13,3 млрд. дол. США). У

результаті об'єднання «Pharma Ethicals» (підрозділу компанії «Merck KGaA») і швейцарської «Serono» була створена нова компанія — «Merck-Serono Biopharmaceuticals». Дане об'єднання дозволило компанії досягти сукупних інвестицій в НДР на рівні 1 млрд. євро на рік і підсилити портфель продуктів, в першу чергу за рахунок препарата-блокбастера «Rebif» для лікування розсіяного склерозу. Крім того, «Serono», маючи велику кількість проектів в біофармацевтиці та широкі представницькі можливості на ринку США, може допомогти «Merck KGaA» подвоїти обсяги реалізованої продукції (у 2005 р. обсяги продажів «Merck KGaA» склали 1,7 млрд. євро, а «Serono» — 1,9 млрд. євро) [16].

Американська фармацевтична компанія «Merck&Co» в 2006 р. остаточно домовилась і уклала угоду про придбання за 1,1 млрд. дол. США біотехнологічної компанії «Sirna Therapeutics, Inc.», що є лідером з розробки нового класу лікарських засобів, дія яких заснована на інтерференції РНК (застосування цього класу препаратів має великі перспективи у терапії раку). На момент укладання угоди «Sirna» володіла правом інтелектуальної власності на більш ніж 250 новацій, котрі захищають ключові аспекти РНК-технології [17]. Крім того, в 2006 р. «Merck&Co» витратила 400 і 80 млн. дол. на придбання двох біотехнологічних компаній, з якими раніше співробітничала, — «GlycoFi» і «Abmaxis». Таке придбання має на меті доповнити і посилити технологічний потенціал «Merck&Co.», адже придбані компанії мали схожі спеціалізації (спеціалізувались на технологіях з оптимізації білків). У цілому наведені придбання дозволять «Merck&Co» стати провідним учасником на ринку біо-

фармацевтичних продуктів у США.

Британський фармацевтичний гігант — компанія «ГлаксоСмітКляйн» («GlaxoSmithKline», № 2 в рейтингу найбільших фармацевтичних компаній світу) наприкінці 2006 р. оголосила про досягнення угоди щодо придбання британської біотехнологічної компанії «Domantis Ltd.», що буде дійсним для ведення господарської діяльності на ринку США після звичної процедури затвердження Антимонопольним комітетом США у разі дотримання антитрестового законодавства [17].

Таким чином, враховуючи зростання кількості угод про об'єднання, а також числа біотехнологічних компаній, які збільшують перелік НДР, спрямованих на створення лікарських новацій, можна зробити висновок, що і в подальшому між фармацевтичними і біотехнологічними компаніями буде проводитись динамічне об'єднання зусиль. Невеликі та середні біотехнологічні компанії мають мобільніші системи фінансування і не залежать від фармацевтичних компаній в галузі знань, інфраструктури, оскільки мають власні капітальні та кадрові ресурси і будуть все частіше давати згоду на передачу власних наукових інноваційних розробок на вигідних для себе умовах. Укладаючи комплексні угоди, вони вимагатимуть як попередніх, так і нових бонусів: збільшення обсягів авансових виплат, постійних поетапних платежів, роялті від реалізації, участі у промоції і маркетингу препаратів, позбавлення фінансових витрат на подальше просування новації на ринок.

Відповідно великі фармацевтичні інноваційні компанії, маючи значні проблеми з новаціями, ще активніше здійснюватимуть пошук, оцінку і вибір потенційно прибуткових біотехноло-

гічних компаній для здійснення фінансових інвестицій в багатообіцяючі біотехнологічні розробки, потенціал яких дозволяє впливати на майбутнє фармацевтичної промисловості.

Існуючий процес об'єднання значної кількості компаній, більшість з яких попередньо мали власні стратегії розвитку і навіть працювали в різних га-

лузях і на різних ринках, вже достатньо трансформував сучасний фармацевтичний ринок, змінив асортимент продукції. Проте тенденція до об'єднання зберігається завдяки компаніям — лідерам галузі, які продовжують шукати можливості для посилення власного науково-виробничого потенціалу і покращення своїх конкурентних переваг.

1. *Renewable Fuels Association. News Reports / E.I.A* (www.rfa.com).
2. *Профіль фарминдустрии // Провизор*. — 2005. — № 11. — С. 12—22.
3. *Биотехнология — роскошь или необходимость? // Фармэксперт*. — 2007. — № 1. — С. 9.
4. *Слияния и поглощения на фармацевтическом рынке // Аптека*. — 2006. — № 3. — С. 10—11.
5. *Завьялова Е.В., Этокова Е.В. Международные слияния и поглощения: опыт Запада*. — Киев: Рант, 2002. — 344 с.
6. *Фостер Рид С., Рид Лажу А. Искусство слияний и поглощений*. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 957 с.
7. *Хоган П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний*. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 744 с.
8. *Gaughan P.A. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. — Wiley, 2002. — P. 648.
9. *Foster Reed Stanley. Dedicated to the Ever-Renewing Corporate Society // Mergers and Acquisitions, Fall 1965*. — P. 3.
10. *Слияние компаний в фармацевтическом секторе: кто, с кем и зачем // Провизор*. — 2006. — № 11. — С. 11—12.
11. *Бугайченко Л. Фарма-2007: виды на будущее издалека. По материалам «Scrip World Pharmaceutical News» // Аптека*. — 2007. — № 6. — С. 12.
12. *По материалам «Scrip World Pharmaceutical News»* (www.scrip.com).
13. *Цена прогресса // Аптека*. — 2007. — № 3. — С. 9—11.
14. *«Pfizer» приобретает компанию «PowderMed». По материалам www.pfizer.com, www.powdermed.com // Аптека*. — 2006. — № 50. — С. 22.
15. *«AstraZeneca» присоединяет «Arrow Therapeutics Ltd.» // Аптека*. — 2007. — № 5. — С. 3.
16. *Образование «Merck-Serono Biopharmaceuticals» // Аптека*. — 2006. — № 38. — С. 16.
17. *«Merck & Co» приобретает «Sirna Therapeutics». По материалам www.merck.com // Аптека*. — 2006. — № 43. — С. 13.

Т.А. Васильєва, канд. екон. наук

(Українська академія банківської справи Національного банку України)

Системні взаємозв'язки інноваційного розвитку економіки і його інвестиційного забезпечення

У сучасних умовах повноцінна інтеграція України у світове співтовариство неможлива без наявності у неї адекватної науково-технічної бази, а також механізмів, що забезпечують прийняття інновацій. З огляду на те, що внесок науково-технічного прогресу

в приріст валового внутрішнього продукту в промислово розвинутих країнах світу, за різними оцінками, складає від 75 до 100%, інтенсивні фактори розвитку набувають вирішального значення для економічної динаміки. Під впливом інновацій змінюється струк-