

John, M. T. Balmer, Corporate brand orientation: What is it? What of it? [Electronic resource] – Access mode: <https://www.pewresearch.org/internet/2024/12/12/teens-social-media-and-technology-2024/>. – Access date: 12.10.2025.

4. Официальный сайт Белорусского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bsu.by/> – Дата доступа: 13.11.2025.

The official website of the Belarusian State University [Electronic resource]. – Access mode: <https://bsu.by/> – Access date: 13.11.2025.

5. Официальный сайт учреждения образования «Белорусского государственного экономического университета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bseu.by/> – Дата доступа: 13.11.2025.

The official website of the Educational Institution of the Belarusian State Economic University [Electronic resource]. – Access mode: <https://bseu.by/> – Access date: 13.11.2025.

6. Официальный сайт учреждения образования «Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bsuir.by/> – Дата доступа: 13.11.2025.

The official website of the educational institution "Belarusian State University of Informatics and Radio Electronics" [Electronic resource]. – Access mode: <https://bsuir.by/> – Access date: 13.11.2025.

Статья поступила в редакцию 21.11.2025.

УДК 330.837

K. Golubev
BSEU (Minsk)

THE MARKETING ASPECT OF THE OPIOID CRISIS IN THE UNITED STATES

This article discusses the pharmaceutical marketing approach developed by members of the Sackler family. One of the first known campaigns orchestrated by Arthur Sackler was for the antibiotic Terramycin, which helped establish Pfizer as a major player in the prescription drug market. The article also focuses on Sackler's promotion of the tranquilizers Librium and Valium. As a result, Valium became the first drug to reach \$100 million in sales and was the most prescribed drug in the United States in the 1960s. The Sackler family's primary wealth later came from Purdue Pharma, the company that marketed the opioid OxyContin. Purdue Pharma is now accused of exacerbating the opioid crisis in the United States.

Keywords: Sackler; opioids; antibiotic; Pfizer; Terramycin; advertising; Promotion; Librium; Valium; OxyContin.

К. И. Голубев
доктор экономических наук, профессор
БГЭУ (Минск)

МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ ОПИОИДНОГО КРИЗИСА В США

В статье идет речь о подходе к маркетингу медицинских препаратов, разработанном членами семьи Саклер. Среди первых известных маркетинговых кампаний, которые были проведены Артуром Саклером, рассмотрено продвижение антибиотика Террамицин. Эта кампания помогла Pfizer стать крупным игроком на рынке рецептурных препаратов. Особое внимание в статье уделяется работе Артура Саклера над продвижением транквилизаторов Либриум и Валиум. В результате Валиум стал первым препаратом, продажи которого составили 100 миллионов долларов, при этом он был самым выписываемым препаратом в США в 1960-х годах. Основные доходы семья Саклер получила от деятельности компании Purdue Pharma, которая продавала опиоидный препарат Оксиконтин. В настоящее время Purdue Pharma обвиняется в углублении опиоидного кризиса в США.

Ключевые слова: Саклер; опиоиды; антибиотик; Pfizer; тетраамицин; реклама; продвижение; либриум; валиум; оксиконтин.

Введение. В 2015 г. Forbes впервые включил семью Саклер в список самых богатых семей США, оценив их состояние в 14 миллиардов долларов. В этом списке Forbes поставил их на 16 место благодаря доходам, получаемым ими от компании Purdue Pharma, которая в свою очередь оценивалась в 35 миллиардов долларов, а ее годовой доход в 3 миллиардов долларов, что было достигнуто преимущественно путем продажи препарата Оксиконтин. При этом по некоторым оценкам такой же объём продаж, как Purdue Pharma, семейство Саклер получало от своих фармацевтических компаний, действующих в Азии, Латинской Америке, Канаде и Европе [1].

Большую известность семейство Саклер получило как меценаты и предприниматели, участвующие в социальных проектах. В частности, их имя связано с такими всемирно известными объектами, как Галерея Артура М. Саклера в Метрополитен-музее, Лаборатория истории искусств и археологии Саклера в Колумбийском университете, Галерея Артура М. Саклера в Принстонском художественном музее Принстонского университета; Музей Артура М. Саклера в Гарвардском университете; Музей Артура М. Саклера в Пекинском университете, Школа медицины Саклеров в Тель-Авиве. Однако в последнее время к семейству Саклер появляется все больше вопросов о происхождении их богатств. И прежде всего их обвиняют в продвижении и распространении опиоидных препаратов, значительно занижая их опасность и степень зависимости. Таким образом они предстают в качестве обвиняемых в формировании и развитии опиоидного кризиса в США, говоря о масштабах которого еще в свою первую каденцию президент Трамп в октябре 2017 г. присвоил ему статус чрезвычайной ситуации в сфере здравоохранения. О сложности ситуации на 2017 г. говорят данные Национального института по проблемам наркомании, согласно которым на тот момент около двух миллионов американцев употребляли лекарственные опиоиды в качестве наркотиков, приобретая их на законных основаниях, а по данным Американской ассоциации наркологии, ежегодно выдается более 250 млн таких рецептов¹⁰.

Подход к маркетингу Артура Саклера. Значительная роль в развитии маркетинга в медицинской сфере и формировании богатств семьи Саклер принадлежит старшему из трех братьев Саклер – Артуру, который в 1997 г. за свои достижения был внесен в Зал славы медицинской рекламы (The Medical Advertising Hall of Fame (МАНФ)). Среди его первых существенных достижений необходимо отметить сотрудничество с Pfizer, которое началось с продвижения антибиотика Тетраамицин[2], одобренного Американской медицинской ассоциацией (АМА, American Medical Association)¹¹ в 1950 г.

Одной из оригинальных идей в продвижении Тетраамицина было использование тизерной рекламы с упором на продвижение бренда производителя Pfizer. При этом реклама началась еще до официального одобрения препарата. Это рекламное сообщение, опубликованное в ряде медицинских журналов, гласило, что благодаря заслугам компании Pfizer появился новый антибиотик, продлевающий жизнь. Еще одной оригинальной идеей было продвижение Тетраамицина как антибиотика широкого спектра действия. Первые антибиотики были направлены против конкретных заболеваний. Очевидно, что с расширением спектра действия лекарств расширяется сфера применения и увеличивается количество потребителей. Маркетинг рецептурных лекарств на тот момент не был особо привлекательным и интересным бизнесом. Так как значительная часть рецептурных лекарств

¹⁰ Вещества, добываемые из определенного вида мака, принято называть опиатами (напр., морфин), а всю группу веществ вместе с теми, что получают синтетическим путем, называют опиоидами. Обладают такими свойствами как обезболивание, эйфория, зависимость. Режим доступа: <https://tass.ru/obschestvo/4469987>. Дата доступа: 08.08.2017.

¹¹ Тетраамицин – это торговое название, основное действующее вещество – Окситетрациклин. Предполагается, что комбинация антибиотиков (окситетрациклин и полимиксин В) в Тетраамицине обеспечивает синергизм, усиливает действие, перекрывая более широкий спектр бактерий. После открытия Окситетрациклина компания Pfizer в 1950 г. подала документы на регистрацию Тетраамицина в Американскую медицинскую ассоциацию, где он одобрен Советом по фармацевтике и химии.

были дженериками, не имели известных фирменных названий и незначительно отличались друг от друга, то в этой сфере не было пространства для ярких маркетинговых кампаний, как это можно было сделать на других рынках потребительских товаров. Артур Саклер изменил такое положение вещей. Прежде всего он выделил целевую группу, на которую нужно ориентироваться – это были врачи, имевшие право выписывать рецепты. В частности, яркая реклама распространялась в специализированных журналах, в медицинских учреждениях и кабинетах, то есть в особых маркетинговых каналах, ориентированных именно на эту целевую группу. Резонно рассчитывая, что врачи доверяют именно своим коллегам и наукообразности обращения, рекламе придался вид научности и достоверности, ссылаясь на научные исследования, которые вполне могли проводиться на основе финансирования самой фармацевтической компании [3]. Расширению возможностей для проведения исследований и публикаций их с целью продвижения медицинских препаратов способствовало создание в 1950 г. практикующими психиатрами братьями Артуром, Рэймондом и Мортимером Саклер Института психобиологических исследований Кридмура при Государственной больнице Кридмур в Куинс Виллидж. Маркетинговые инновационные идеи Артура Саклера в сфере рекламы и продвижения сыграли существенную роль в том, что Pfizer стала крупным игроком на рынке рецептурных препаратов [4, с. 52–53].

Следующий знаковый этап начался после разработки компанией Roche транквилизатора Либриум. Одной из актуальных задач современности является решение проблемы тревожности людей. Для снятия напряжения чаще всего использовали седативные препараты (которые вызывали сонливость и снижение концентрации внимания) или алкоголь (который, кроме негативного влияния на организм, вызывал зависимость). Для больных, имевших тяжелые формы, применялись сильные транквилизаторы. Соответственно, возникла идея производства слабых транквилизаторов, которые не вызывают сонливость и не создают у принимающего имидж психического больного. Первым таким препаратом явился Милтаун¹², который в 1955 г. вывела рынок компания Wallace для лечения расстройств настроения. Считалось, что у него нет ни одного из этих осложнений [5]. Через год после начала выпуска Милтауна примерно 5 % американцев принимали транквилизаторы. Однако в 1965 г. было доказано, что он может вызывать привыкание, и его следует классифицировать как седативное средство, а не как транквилизатор. А в 1970 г. он был включён в Список IV Конвенции о психотропных веществах, что сделало его контролируемым препаратом [6]. Другие компании тоже активно работали над легкими транквилизаторами.

В 1960 г. компания Roche представила препарат Либриум. За продвижение взялся Артур Саклер, эффективность методов которого уже была показана за предыдущие годы. Уже через год врачи каждый месяц выписывали по полтора миллиона рецептов. Однако в данном случае перед А. Саклером стала еще одна нетривиальная задача. Компания Roche в 1963 г. выводила на рынок уже новый препарат с аналогичными свойствами – Валиум. Возникла угроза, что новый препарат станет могильщиком старого. Тогда возникла идея продвигать их как препараты, имеющие различные сферы применения: Либриум как средство от «тревоги» (anxiety), а Валиум – от «психического напряжения» (psychic tension). При этом обнаружилось, что большинство потребителей Либриума и Валиума являются женщинами. Соответственно в рекламе стали использовать гендерный стереотип того времени [6], соответствующий образ пациентки – женщины, изнуренной воображаемыми болезнями, эмоциональными эксцессами и переживаниями по поводу своего места в обществе.

Существенную роль сыграло созданное в 1960 г. Артуром Саклером еженедельное медицинское издание Medical Tribune, ставшее крупным научным изданием, которое читали более миллиона врачей в 20 странах [2]. Газета распространялась бесплатно, использовалась для влияния на врачей, а финансировалась за счет рекламы фармацевтических компаний, включая компанию Roche, размещавшую в ней рекламу Либриума и Валиума. В результате Валиум стал первым препаратом, продажи которого составили 100 миллионов долларов,

¹² Милтаун – торговое название. Активное вещество – мепробамат, тесно связано с мианезином, отчет о разработке которого как вещества, оказывающего транквилизирующее действие на животных, успокаивая их нервозность, делая их нечувствительными к боли, был опубликован еще в 1946 г.

в 1960 годах он стал самым выписываемым препаратом в США [7]. С 1965 г. Консультативный комитет Управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (Advisory committee of the Food and Drug Administration) пытался определить Либриум и Валиум как контролируемые вещества, но смог добиться этого только в 1973 г., когда заканчивался срок патентов, и конкуренты могли начать производство дженериков, а 20 миллионов граждан США уже стали потребителями валиума [4, с. 88].

При этом степень распространенности и зависимости от транквилизаторов была столь очевидна, что популярная рок-группа Rolling Stones в 1965 г. выпустила песню Mother's Little Helper («Мамин маленькой помощник») о значении транквилизаторов (типа валиума) в жизни женщины, угрозе привыкания и передозировки. В конце песни она просит еще чего-нибудь у доктора, принимает предельно допустимую норму и оказывается в положении, когда следующая доза только приближает ее к смерти, не решая жизненных и психологических проблем.

Продвижение препарата Оксиконтин. В 1952 г. братья Саклер купили компанию Purdue Frederic. В 1987 г. она была переименована в Purdue Pharma. После того, как в 1987 г. Артур Саклер умер, Мортимер и Реймонд выкупили долю Артура. Его методиками и идеями продолжили руководствоваться владельцы компании. Этот подход критиковал еще в 1960-х годах сенатор Эстес Кефвер, возглавлявший подкомитет, ответственный за фармацевтическую индустрию. Он указывал, что империя братьев Саклер в реальности является производством полного цикла, ибо они в рамках подразделений своего бизнеса имеют возможность разработать препарат, провести его клиническое исследование, получить положительные отзывы от больниц, с которыми сотрудничают, разработать кампанию по продвижению продукта, размещать рекламные материалы в медицинских изданиях, которыми сами владеют или имеют с ними связи [8].

Существенным шагом к значительным изменениям во всем обществе стало принятие владельцами этой империи в 1996 г. решения о производстве и продвижении препарата Оксиконтин на основе наркотического опиоида Оксикодон, разработанного в 1916 г. в Германии в качестве обезболивающего препарата для замены во время войны морфина. Purdue Pharma не только использовала весь набор существующих у нее средств продвижения, но и вводила потребителя в заблуждение, рекламируя препарат, как имеющего низкую степень привыкания. Так, в 1998 г. Purdue Pharma создала рекламный ролик I Got My Life Back, в котором говорилось о необходимости найти подходящего врача, рассказать ему о своей боли и не бояться опиоидов, вызывающих зависимость всего менее, чем у 1% пациентов.

Если успех легких транквилизаторов Librium и Valium обеспечивался тем, что их стали рекомендовать для облегчения обычных психологических и эмоциональных расстройств, то аналогичный подход Саклеры решили использовать в отношении позиционирования Оксиконтин. Практически было заявлено, что найдено решение одной из основных проблем – проблемы боли. В медицинских изданиях и на научных конференциях, оплачиваемых Purdue Pharma, для приглашенных врачей проводилась идея, что медицина призвана облегчить страдания, а боль является одним из видов страдания. Оксиконтин агрессивно продвигался как надежное и безопасное средство для борьбы с любым видом боли, что давало возможность выписывать его широкому кругу врачей различных специализаций, значительно облегчив к нему доступ [4, с. 238, 274]. Тогда как при выходе препарата Саклеры знали о ложности рекламируемого 12-часового эффекта, а чтобы скрыть это, сотни торговых представителей убеждали врачей увеличивать дозы. В результате более половины пациентов, длительное время его использовавших, по мнению органов здравоохранения, принимали дозы, имевшие высокую степень опасности. При этом по данным исследования, проведенного федеральным правительством, за 20 лет более 7 миллионов американцев злоупотребляли Оксиконтином [9].

Заключение. Одной из последних новостей о Саклере является то, что 16.06.2025 прокуроры всех штатов США одобрили соглашение с Purdue Pharma, согласно которому компания и ее владельцы (семейство Саклер) должны выплатить властям и сообществам

\$7,4 млрд в течение ближайших 15 лет [10]. Учитывая то, что за предыдущие 10 лет от передозировки синтетических опиоидов скончались более 450 тысяч только в США, а миллионы стали наркозависимыми [11], тогда как в 2015 г., когда Forbes включил Саклеров в список самых богатых семей США и оценил их состояние в 14 миллиардов долларов, данное наказание очередной раз показывает неизбежность и непреодолимость негативных последствий в обществе, основанном на идее максимизации прибыли. В этих условиях задача эффективности государственного регулирования маркетинговых инструментов, используемых во всех отраслях и сферах деятельности выглядит нетривиально [12], [13].

Список использованных источников

1. Morrell, A. The OxyContin Clan: The \$14 Billion Newcomer to Forbes 2015 List of Richest U.S. Families [Electronic resource] / Morrell A. // Forbes – 2015 – Jul 01. Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/alexmorrell/2015/07/01/the-oxycontin-clan-the-14-billion-newcomer-to-forbes-2015-list-of-richest-u-s-families/>. – Date of access: 23.11.2025.
2. MAHF Inductee Detail. Arthur M. Sackler. [Electronic resource]. Mode of access: <https://www.mahf.com/inductee/arthur-m-sackler/> – Date of access: 23.11.2025.
3. Podolsky, Scott H. The Antibiotic Era: Reform, Resistance, and the Pursuit of a Rational Therapeutics / Scott H. Podolsky // Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2015.
4. Киф, П. Р. Империя боли. Тайная история династии Саклер, успех которой обернулся трагедией для миллионов / П. Р. Киф. М.: Эксмо, 2025 – 672 с.
- Keefe, P. R. Empire of Pain: The Secret History of the Sackler Dynasty Hardcover / P.R. Keefe // Moscow: Eksmo, 2025 – 672 p.
5. Maugh, Thomas H. II. Miltown creator launched new era of medications [Electronic resource] / Thomas H. Maugh II // Los Angeles Times – 2008 – March 22. Mode of access: <https://www.latimes.com/archives/la-xpm-2008-mar-22-me-berger22-story.html> – Date of access: 23.11.2025.
6. Клегхорн, Э. Нездоровые женщины / Э. Клегхорн // Режим доступа: <https://www.forbes.ru/forbes-woman/471013-maminy-pomosniki-pocemu-domohozajki-1950-h-sideli-na-trankvilizatorah> Дата доступа: 23.11.2025.
- Cleghorn, E. Unwell Women / E. Cleghorn // Mode of access: <https://www.forbes.ru/forbes-woman/471013-maminy-pomosniki-pocemu-domohozajki-1950-h-sideli-na-trankvilizatorah> – Date of access: 23.11.2025.
7. Бронтвейн, С. Серил «Ломка»: как семья миллиардеров подсадила всю Америку на опиаты / С. Бронтвейн // Режим доступа: <https://www.forbes.ru/forbeslife/451571-serial-lomka-kak-sem-a-milliardero-podsadila-vsu-ameriku-na-opiaty> - Дата доступа: 23.11.2025.
- Brontween, S. The series «Dopesick»: how a family of billionaires hooked the whole of America on opiates. – Mode of access: <https://www.forbes.ru/forbeslife/451571-serial-lomka-kak-sem-a-milliardero-podsadila-vsu-ameriku-na-opiaty> – Date of access: 23.11.2025.
8. Куандыкова, Ж. «Убийцы боли»: история семьи Саклер, которая подсадила Америку на опиоиды и заработала миллиарды / [Электронный ресурс]: Жанель Куандыкова // Режим доступа: <https://www.pravilamag.ru/articles/84312-ubiycy-boli-istoriya-semi-sakler-kotoraya-podsadila-ameriku-na-opioidy-i-zarabotala-milliardy/> Дата доступа: 23.11.2025.
- Kuandykova, Zh. «Pain Killers»: the story of the Sackler family, which hooked America on opioids and made billions [Electronic resource] Zhanel Kuandykova // Mode of access: <https://www.pravilamag.ru/articles/84312-ubiycy-boli-istoriya-semi-sakler-kotoraya-podsadila-ameriku-na-opioidy-i-zarabotala-milliardy/>. – Дата доступа: 23.11.2025.
9. Ryan, H., Girion L., Glover S. You Want a Description of Hell? // Los Angeles Times – 2016 – May 5. – Mode of access: <https://www.latimes.com/projects/oxycontin-part1/> – Date of access: 23.11.2025.
10. Рождественская, Я. Прокуроры всех штатов США одобрили соглашение с Purdue Pharma на \$7,4 млрд / Я. Рождественская // Kommersant – 2025 – 16.06. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/7799260>. – Дата доступа: 23.11.2025.
- Rozhdestvenskaya, Yana. Attorneys from all US states easily reached a \$7.4 billion settlement with Purdue Pharma. / Yana Rozhdestvenskaya // Kommersant – 2025 – 16.06. Mode of access: <https://www.kommersant.ru/doc/7799260>. Date of access: 23.11.2025.

11. Красовская, А. Синтетические наркотики захватывают США / А. Красовская // СБ. Беларусь сегодня – 2025 – 12 июня. – Mode of access: <https://www.sb.by/articles/zombi-apokalipsis.html> . Date of access: 23.11.2025.

Krasovskaya, A. Synthetic Drugs Are Taking Over the United States / A. Krasovskaya // SB. Belarus Today – 2025 – June 12. – Access mode: <https://www.sb.by/articles/zombi-apokalipsis.html>. – Access date: 23.11.2025.

12. Голубев, К. И. О влиянии Э. Бернейса на развитие маркетинга / К. И. Голубев // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск, 2024. – С. 60–66.

Golubev, K. I. The influence of E. Bernays on the development of marketing / K. I. Golubev // Scientific works of the Belarusian State Economic University. – Minsk, 2024. P. 60–66.

13. Голубев, К. И. О продукте маркетинга некоммерческой организации (на примере ВУЗа) / К. И. Голубев // Научные труды Белорусского государственного экономического университета, Минск, 2017. – С. 135–140.

Golubev, K. I. Product of marketing of non-profit organization (based on institute of higher education) / K. I. Golubev // Scientific works of the Belarusian State Economic University. – Minsk. 2017. – P. 135–140.

Статья поступила в редакцию 01.12.2025.

УДК 657.633.5:336.025

N. Horbach
BSEU (Minsk)

AUDITORS' PARTICIPATION IN THE PREVENTING OF MONEY LAUNDERING, TERRORIST FINANCING, AND THE FINANCING THE PROLIFERATION OF WEAPONS OF MASS DESTRUCTION: IMPLEMENTATION OF COMPLIANCE CONTROL

The article focuses on the provision of professional accounting and financial reporting services by auditors on behalf of and/or on behalf of the client (financial transactions) and substantiates the need to implement compliance control as part of the internal control system to manage AML/CFT risks. Six elements of the compliance control system are identified as an integral part of the internal quality assessment system. Special attention is paid to the «Internal policy and procedures» element.

Keywords: internal control, compliance control, AML/CFT control, financial transactions, audit entities

Н. Ф. Горбач
кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)

УЧАСТИЕ АУДИТОРОВ В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОРУЖИЯ МАССОВОГО ПОРАЖЕНИЯ: ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЯ

В статье сделан акцент на оказание аудиторами профессиональных услуг по ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской и (или) финансовой отчетности от имени и (или) по поручению клиента (осуществление финансовых операций) и обоснована необходимость внедрения комплаенс-контроля, как части системы внутреннего контроля для управления рисками в сфере ПОД/ФТ. Выделены шесть элементов системы комплаенс-контроля как составной части системы внутренней оценки качества. Особое внимание уделено элементу «Внутренняя политика и процедуры».