

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

© 2016 А.В. Евстратов*

Ключевые слова: слияния и поглощения, фармацевтический рынок, синергетический эффект, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Представлен ретроспективный анализ сделок слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке за период 2000-2015 гг. Выявлены причины и определены результаты осуществления процессов слияний и поглощений.

Актуальность вопросов, сопряженных с изучением слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке, связана, в первую очередь, с высоким уровнем социальной значимости рынка, присущим фармацевтическому рынку. Изучением вопросов слияний и поглощений компаний на фармацевтическом рынке занимались следующие исследователи: А.И. Балашов¹, А.А. Бобина, Е.В. Болдырева², Р.Р. Ишкулова, А. Лаврентьева³, Е. Немец, А.С. Орлов⁴, С.В. Подцикина, Е.Е. Чупандина, И. Широкова⁵, У. Штёр⁶ и др.

Деятельность фармацевтического рынка обуславливается нуждами потребителей лекарственных средств и изделий медицинского назначения, возникающими вследствие необходимости поддержания здоровья, и выражается в виде платежеспособного спроса. Для удовлетворения существующей потребности государство создает все условия для оказания качественной медицинской помощи населению и обеспечения его лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения⁷. На фармацевтическом рынке аптечные учреждения выступают в качестве розничных поставщиков, а дистрибьюторы в качестве оптовых поставщиков. Оказание медицинской помощи населению представляет собой необходимость обеспечения лекарственными средствами, что является главной составляющей данного процесса. Жизненным приоритетом определяется активное развитие фармацевтического рынка, так как с самого начала своего существования человечество нуждается в постоянном употреблении лекарственных средств и изделий медицинского

назначения для поддержания своего здоровья на требуемом для полноценной жизни уровне. Обязательное условие для защиты здоровья и жизни - потребность индивида в снабжении лекарственными средствами. Преимущественные возможности для получения большего дохода и повышения уровня своего благосостояния имеет человек с хорошим здоровьем.

Перспектива развития фармацевтического рынка связана с необходимостью потребителя быть здоровым, что и выражается в удовлетворении потребности в лекарственных средствах. На основе механизма рыночной конкуренции фармацевтический рынок как формирующаяся экономическая система взаимодействия его основных субъектов производства и потребления удовлетворяет потребности населения, а именно обеспечивает его социально значимой продукцией. Получается, что существование современного фармацевтического рынка предопределяется его жизненным приоритетом, и это обусловлено тем, что потребитель демонстрирует имманентную потребность в выздоровлении, а удовлетворение имеющегося спроса связано с ограниченными возможностями изготовителей, в основе которых лежат технологические и правовые факторы, воздействующие на производителей. Как уже упоминалось выше, в условиях современной экономики лишь тот человек, который обладает хорошим здоровьем, при прочих равных условиях будет более конкурентоспособным на рынке труда, а следовательно, будет в состоянии создавать большую добавленную стоимость от имеющихся в его распоряжении факторов произ-

* Евстратов Александр Владимирович, кандидат экономических наук, доцент Волгоградского государственного технического университета. E-mail: evstratov.mail@gmail.com.

водства, увеличивая тем самым уровень своего благосостояния.

Таким образом, существующая нужда потребителя в сохранении своего здоровья создает перспективу для развития фармацевтического рынка⁸, который удовлетворяет потребность и обеспечивает население лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения. Необходимо отметить, что низкая эластичность спроса по цене на лекарственные средства⁹ и социальная приоритетность фармацевтического рынка¹⁰ дают основания для отнесения данного рынка к категории рынков с высоким уровнем социальной значимости для современного общества.

Компании, которые участвуют в сделках по слияниям и поглощениям, получают некоторые преимущества в стратегической перспективе для своего дальнейшего развития. Можно отметить несколько ключевых причин, побуждающих компанию участвовать в подобных сделках. В первую очередь, как правило, выделяют положительный синергетический эффект, который позволяет экономить расходы на дублирование функциональных подразделений, а также снижать издержки на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Синергетический эффект возникает в ситуации, когда эффективность совместного использования активов нескольких компаний выше суммарной эффективности их использования по отдельности, а капитализированная стоимость образовавшейся в результате слияния компании превосходит сумму стоимостей компаний, участвовавших в слиянии. На интенсивность сделок по слияниям и поглощениям на фармацевтическом рынке влияет фактор глобализации, которая вынуждает компании для поддержания высокого уровня конкурентоспособности на рынке участвовать в подобных сделках.

Необходимость осуществления процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке связана, в первую очередь, с интенсификацией разработок лекарственных средств и выведением их на мировой рынок с учетом возникающей экономии ресурсов, направленных на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Возможность слияний и поглощений позволяет фармацевтическим компаниям ди-

намично развиваться и быть конкурентоспособными на глобальном рынке. При этом необходимо отметить, что доля оригинальных лекарственных средств в продуктовых портфелях крупных фармацевтических производителей сокращается¹¹ и некоторые компании получают около половины своей прибыли от реализации 2-3 оригинальных лекарственных средств. Это обусловлено тем, что разработка и производство оригинального лекарственного средства представляют собой сложный наукоемкий технологический процесс, требующий привлечения около 800 млн долл. США, а также нескольких лет клинических испытаний.

Как показывают расчеты по эффективности процессов слияний и поглощений на фармацевтическом рынке, компании, образовавшиеся в результате таких альянсов, способны экономить около 17-18% своих текущих расходов, а также сокращать используемые ресурсы для разработки “смежных” лекарственных средств, повышая тем самым свой потенциал для дальнейших исследований. Помимо этого возникает положительный эффект от повышения уровня капитализации компании, от экономии на сокращении подразделений, функции которых являются дублирующими, а также открывается доступ к более выгодным кредитным ресурсам.

Например, слияние компаний “Glaxo Wellcome” и “Smith Kline Beecham”, которое произошло в 2000 г., позволило уменьшить затраты на маркетинговые мероприятия на сумму более 350 млн долл. США. При этом прибыль, рассчитанная на одного сотрудника компании, увеличилась на 17%. Слияние компаний “Pfizer” и “Pharmacia” 2003 г. позволило объединенной компании получить возможность выпуска оригинальных лекарственных средств. Объединение пересекающихся разработок “Hoechst Marion Roussel” и “Rhône-Poulenc Rorer” стало главной причиной образования “Aventis”, которая в 2004 г. объединилась с компанией “Sanofi”.

В таблице представлены данные по сделкам слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке в период 2000-2015 гг. В качестве пороговой суммы для учета в статистической выборке таблицы автором статьи были выбраны суммы за одну сделку более 3 млрд долл. США.

**Данные по сделкам слияний и поглощений (на сумму более 3 млрд долл. США)
на мировом фармацевтическом рынке за период 2000-2015 гг.**

Год	Компания-покупатель	Объект покупки	Стоимость сделки, млрд долл. США
1999	ZENECA	ASTRA	37,0
	RHONE-POULENC	HOECHST	26,0
	PHARMACIA	UPJOHN+MONSANTO	25,2
2000	PFIZER	WARNER-LAMBERTS	88,0
	GLAXO	SMITHKLINE	74,0
2003	PFIZER	PHARMACIA	64,3
2004	SANOFI	AVENTIS	73,5
2007	ASTRA-ZENECA	MEDIMMUNE	15,6
	SCHERING-PLOUGH	ORGANON	11,0
	MERCKKGAA	SERONO	10,6
2008	NOVARTIS	ALCON	10,4
2009	PFIZER	WYETH	68,0
	ROCHE	GENENTECH	46,8
	MERCK&CO.	SCHERING-PLOUGH	47,1
2010	SANOFI	GENZYME	19,6
	MERCK KGAA	MILLIPORE CORP	7,2
	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES	RATIOPHARM	5,5
	ASTELLAS PHARMA INC	OSI PHARMACEUTICALS INC	4,0
2011	JOHNSON & JOHNSON INC	SYNTHES INC	21,3
	TAKEDA PHARMACEUTICAL CO	NYCOMED	13,7
	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES	CEPHALON INC	6,8
	GRIFOLS S.A.	TALECRIS BIOTHERAPEUTIC	3,4
2012	GILEAD SCIENCES INC	PHARMASSET INC	11,2
	BRISTOL MYERS SQUIBB / ASTRA ZENECA	AMYLIN PHARMACEUTICAL	7,0
	WALGREEN CO	ALLIANCE BOOTS	6,7
	WATSON PHARMACEUTICAL INC	ACTAVIS	5,9
	GLAXOSMITHKLINE	HUMAN GENOME SCIENCES	3,0
2013	VALEANT PHARMACEUTICALS	BAUSCH&LOMB	9,0
	ACTAVIS	WARNERCHILCOTT	8,5
2014	MEDTRONIC	COVIDIEN	42,9
	ACTAVIS	FOREST LABORATORIES	20,7
	ROCHE HOLDING AG	INTERMUNE INC	8,3
	MYLAN	ABBOTT	5,3
2015	TEVA	MYLAN	40,0
	MYLAN	PERRIGO	29,0
	PFIZER	HOSPIRA	17,0
	MERCK&CO.	JAZZ PHARMACEUTICALS	13,5
	VALEANT	SALIX	10,1
	SHIRE	NPS PHARMACEUTICALS	5,2

В первом полугодии 2014 г. фармацевтическая отрасль была самой активной по сделкам M&A, на ее долю пришлось 18% всех сделок (по стоимости). Даже без слияния “Astra Zeneca” и “Pfizer” сумма сделок фармацевтических компаний выросла более чем в три раза, достигнув 317,4 млрд долл. Крупнейшей сделкой 2015 г., безусловно, считается соглашение между компаниями “Teva” и “Mylan”. Сумма сделки оценивалась примерно в 40 млрд долл. США. Другой значимой для компании “Pfizer” сделкой стало

приобретение портфеля активов другой американской компании “Hospira”. Сумма сделки составила 17 млрд долл. США. Эта сделка позволила компании “Pfizer” расширить продуктовый портфель за счет инъекционных дженериков, в том числе предназначенных для лечения онкологической патологии и экстренной помощи, а также биосимиляров. Кроме того, в 2015 г. компания “Pfizer” приобрела контрольный пакет акций частной компании “Redvax GmbH”, что позволило ей получить доступ к потенциальной вакцине

против вируса герпеса. Представим данные таблицы в графической интерпретации (рис. 1).

На мировом фармацевтическом рынке процессы слияний и поглощений влекут за собой необходимость увеличения разработки и выведения на рынок новых препаратов, а также экономию средств от объединения исследовательских усилий. Практика показывает, что, как правило, выделяются такие процессы слияний и поглощений, как процесс слияния с конкурирующей компанией, процесс поглоще-

ния конкурирующей компании, расширение выпускаемого ассортимента за счет открытия новых направлений деятельности.

Для анализа абсолютных значений объемов сделок по слияниям и поглощениям на основе данных таблицы рассмотрим динамику крупнейших сделок слияний и поглощений компаний по годам (рис. 2).

Как видно из рис. 2, максимальный объем сделок слияний и поглощений приходился на посткризисные периоды в мировой экономи-

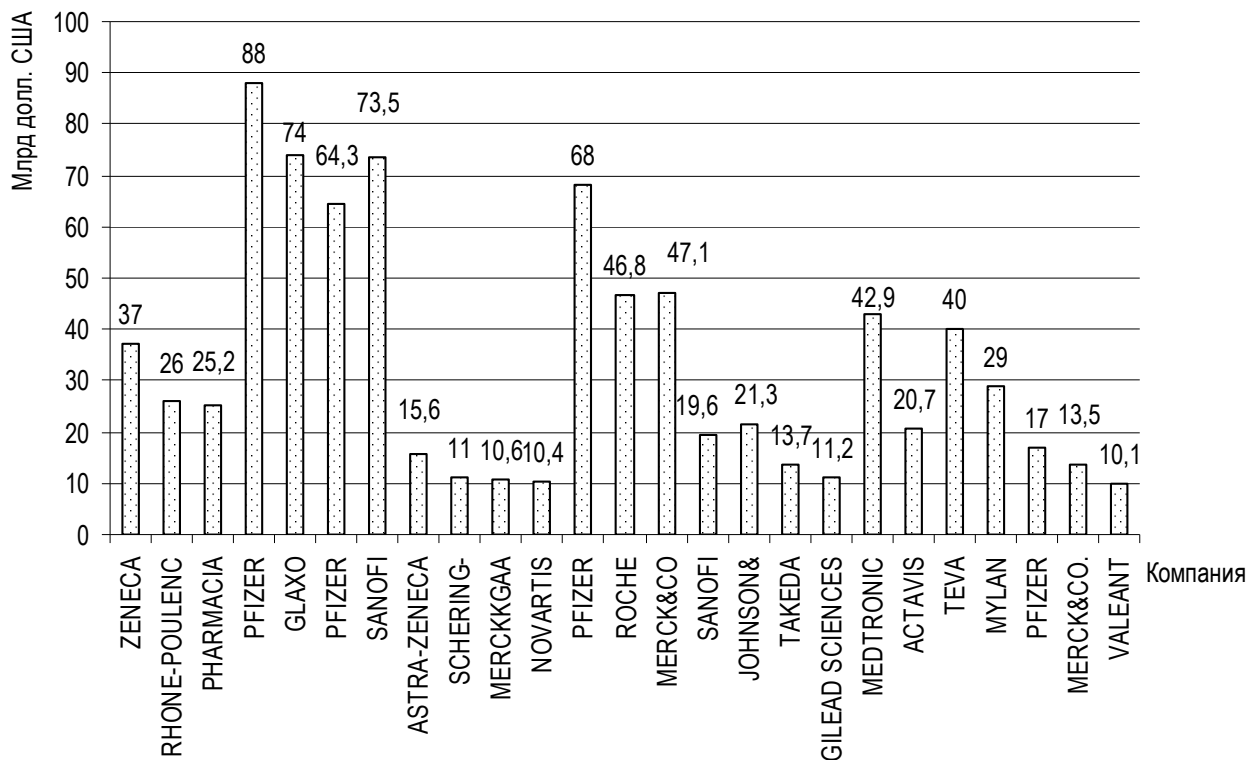


Рис. 1. Динамика крупнейших сделок по слияниям и поглощениям на мировом фармацевтическом рынке за период 2000-2015 гг.

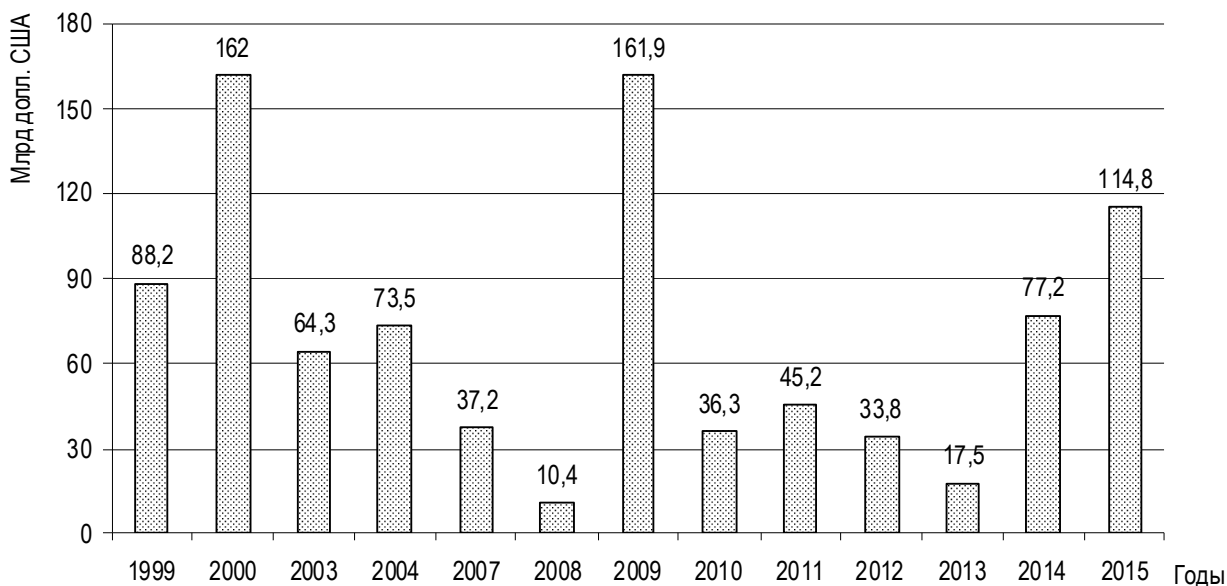


Рис. 2. Динамика крупнейших сделок слияний и поглощений компаний по годам на мировом фармацевтическом рынке (по данным таблицы)

ке, т.е. на 1999-2000 гг., затем на 2009 г. и на 2014-2015 гг. Ожидается, что в 2016 г. активность фармацевтических производителей и биотехнологических компаний в сделках по слияниям и поглощениям продолжится. Фармацевтические производители будут стремиться заключать соглашения с целью приобретения ключевых блокбастеров, перспективных оригинальных лекарственных средств и увеличения охвата фармацевтических рынков различных стран.

Таким образом, проведенный ретроспективный анализ процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке показал, что слияния и поглощения на фармацевтическом рынке могут быть вертикальными (объединение производителя и поставщика) и горизонтальными (объединение двух конкурирующих компаний). Также выделяются конгломератные слияния и поглощения – это объединение компаний, сферы деятельности которых практически не связаны. Ранее М&А-сделки были характерны, прежде всего, для развитых стран, но динамичный рост фармацевтической промышленности на развивающихся рынках, а именно в Китае, России и Индии, привел к значительному росту поглощений со стороны компаний “большой фармы”, которые всегда нуждаются в новых технологиях и разработках. Тем самым, проверенным механизмом для крупных фармацевтических компаний, который обеспечивает увеличение бизнеса и доступ к новым регионам сбыта, являются сделки слияний и поглощений. В качестве основных причин, побуждающих компании поглощать другие или объединяться с ними, необходимо выделить синергетические эффекты (это ситуации, в которых “эффективность совместного использования активов нескольких компаний выше суммарной эффективности их использования по отдельности, а капитализированная стоимость образовавшейся в результате слияния компании превосходит сумму стоимостей компаний, участвовавших в слиянии”).

Кроме того, следует отметить, что наряду с положительным эффектом от слияний и поглощений необходимо выделить и отрицательные последствия, которые могут возникнуть в будущем. Например, самый актуальный вопрос состоит в следующем: “А

можно ли с помощью процессов слияний и поглощений действительно решить стратегические проблемы фармацевтических производителей, которые существуют в отрасли? Не является ли это вынужденной мерой и решением проблем в среднесрочной перспективе, а также откладыванием грядущих проблем на неопределенный период?”. Помимо возникших вопросов необходимо выделить другие проблемы:

♦ сокращающееся количество новых исследований у компаний-лидеров (в целях поддержания имеющихся темпов роста фармацевтических компаний), претендующих на место лидеров глобального фармацевтического рынка;

♦ нестабильность на фармацевтических рынках стран, в которых реформы существующей системы здравоохранения еще не завершены. Отмечающиеся нестабильность и неопределенность способны сокращать рентабельность работы фармацевтических компаний и изменять структуру потребления целевых групп потребителей;

♦ сокращение уровня платежеспособного спроса на национальных рынках как со стороны частных потребителей, так и со стороны государственных учреждений здравоохранения, которое обусловлено новой волной мирового экономического кризиса.

¹См.: *Балашов А.И., Ишкүлова Р.Р.* Моделирование стоимости фармацевтической компании в процессах слияния и поглощения на рынке // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 1. С. 97-104; *Балашов А.И., Подцикина С.В.* Оценка влияния финансовых параметров на стоимость сделок слияния и поглощения фармацевтических компаний // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 22 (421). С. 15-26.

²*Болдырева Е.В., Чупандина Е.Е., Бобина А.А.* Процессы слияния и поглощения на фармацевтическом рынке: состояние, оценка : материалы IV Всерос. науч.-метод. конф. с междунар. участием “Фармообразование-2010”. Воронеж : Воронежский государственный университет, 2010. С. 70-74.

³*Лаврентьева А., Немец Е.* Слияния и поглощения на фармацевтическом рынке: через тернии к звездам // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2006. № 4. С. 29-30.

⁴*Орлов А.С.* Роль слияний и поглощений в стратегическом управлении фармацевтическими организациями : сб. тр. Всерос. науч.-практ. конф.

СПб. : Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2015. С. 124-128.

⁵ См.: *Широкова И.* Большая фарма прирастает M&A // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2011. № 9. С. 20-31; *Широкова И.* В фокусе - слияния и поглощения // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2014. № 10. С. 91.

⁶ *Штёр У.* Кто есть кто в мире фармы, или загадочные переплетения интересов мировых фармацевтических компаний // Рецепт. 2012. № 1. С. 49-56.

⁷ *Евстратов А.В., Рябова Г.А.* Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2016. № 1 (135). С. 94-99.

⁸ *Воронцова Н.А.* Перспективы формирования фармацевтического кластера в Иркутской области // Известия Иркутской государственной экономической академии. Иркутск, 2011. № 3. С. 72-75.

⁹ *Леоненко Е.А., Кунев С.В.* Фармацевтический маркетинг в эпоху глобальных перемен // Экономика. Управление. Право. 2015. № 1 (58). С. 12-20.

¹⁰ *Пушкарев О.Н.* Качество и особенности продвижения фармацевтической продукции // Казанский экономический вестник. Казань, 2013. № 2 (4). С. 36-40.

¹¹ *Кунев С.В., Кунева Л.В.* Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 363.

Проступила в редакцию 08.02.2016 г.