




ТЕМА №7

Фармацевтичний бізнес



Характеристика і тенденції глобального фармацевтичного ринку

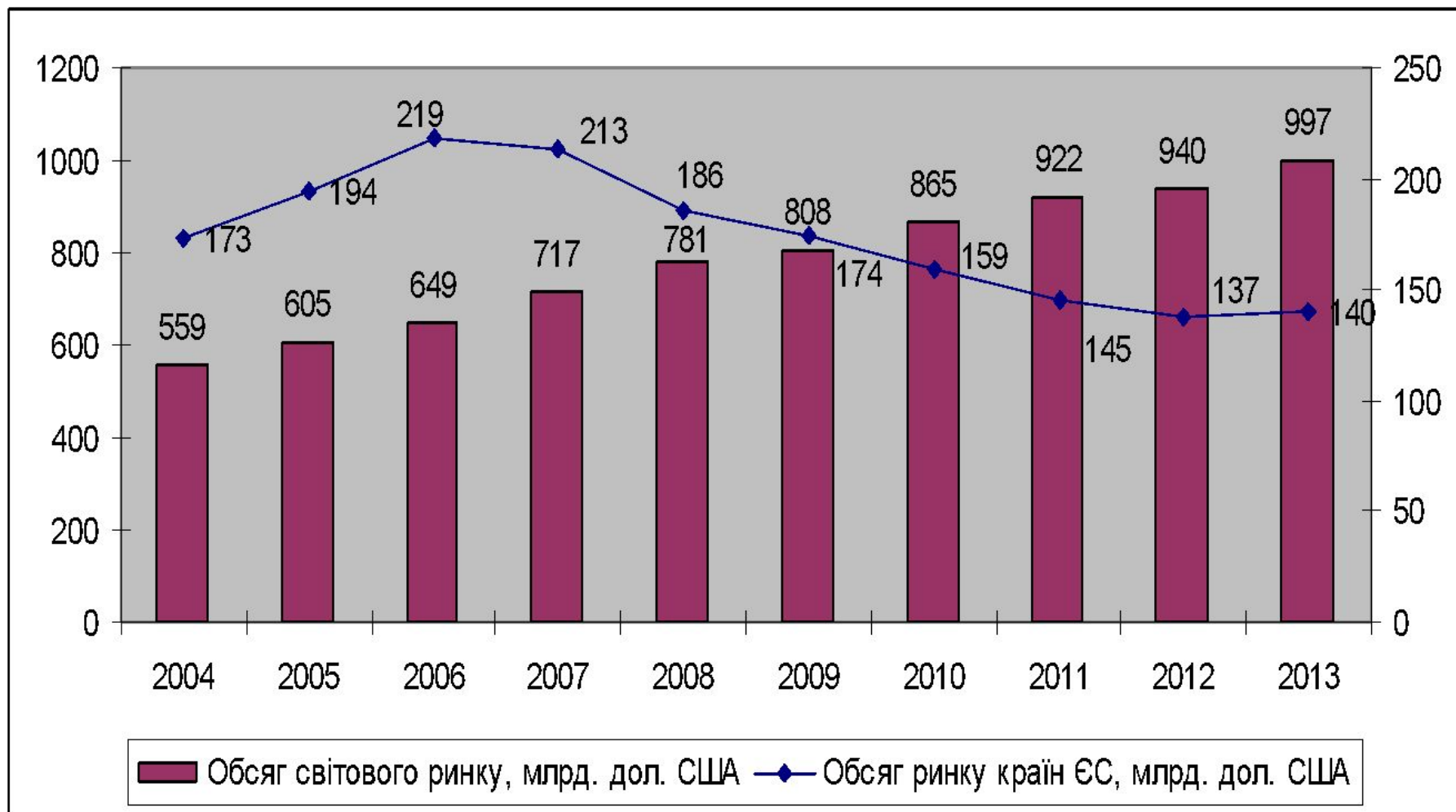
Риси глобального фармацевтичного бізнесу

- Світовий ринок фармацевтичної продукції – це складне, багаторівневе, поліфункціональне утворення із стабільно високими темпами зростання виробництва, продажів та рентабельності.
 - *Протягом останніх 15 років зростання виробництва медикаментів у світі перевищує промислове виробництво у 4-5 разів, зокрема, хімічне — у 3 рази.*

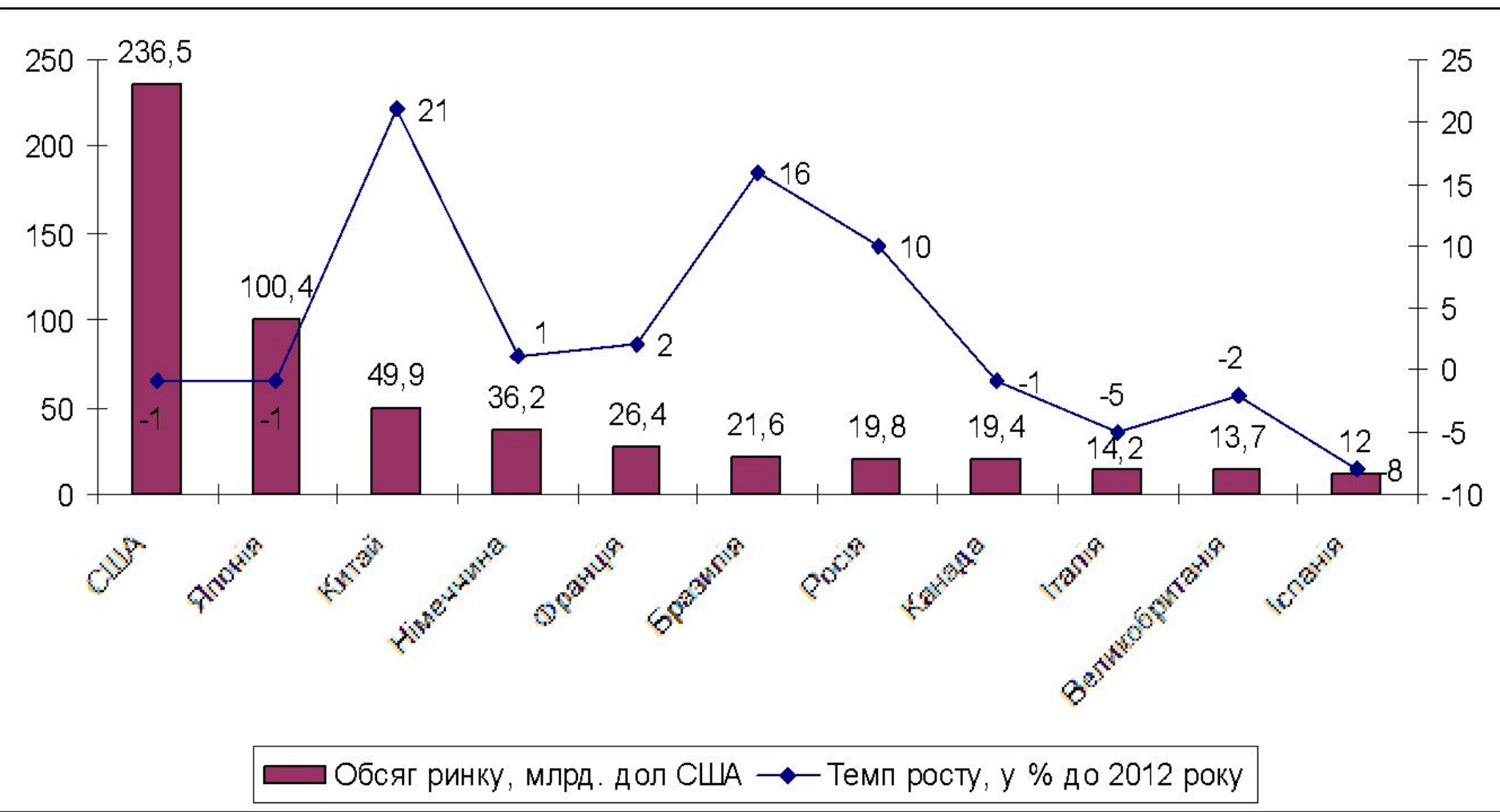
Риси глобального фармацевтичного бізнесу

- Обсяг глобального фармацевтичного ринку склав майже 1 трлн. \$ у 2013 р.
- Стабільно зростає протягом десятиліття
- Ринок фармпрепаратів ЄС скоротився на 36 % з 219 млрд. дол. у 2006р. до 140 млрд. дол. у 2013р.
- Серцево-судинний сегмент ринку був найбільш прибутковим.

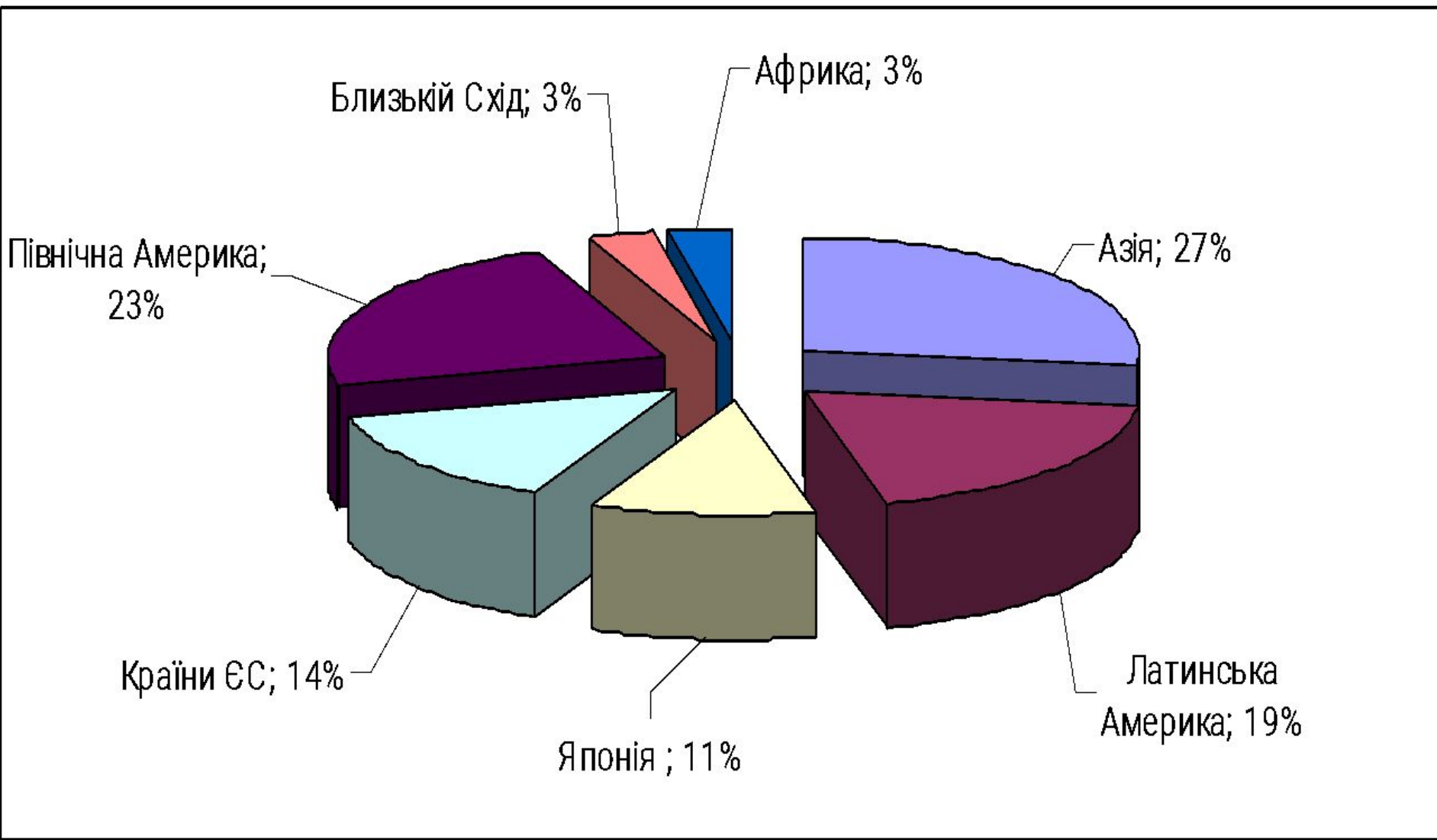
Обсяги глобального фармацевтичного ринку 2004-2013 р., млрд. дол. США



Ринок ліків країн світу та зміна обсягів у 2013/2012 рр.



Географічна структура світового виробництва лікарських засобів, 2013р. (%)



Ринок безрецептурних медикаментів (ОТС)

- Ринок ОТС включає наступні компоненти:
 - ▣ **Традиційні лікарські засоби від кашлю та застуди** (таблетки, суміші, порошки, інгалятори);
 - ▣ **Вітаміни і мінерали** (мультивітаміни, мінерали, тоніки);
 - ▣ **Анальгетики** (парацетамол, ібупрофен, аспірин);
 - ▣ **Лікувальні засоби для шкіри** (антибактеріальні, антигрибкові, дезінфікуючі засоби, антибіотики, креми / гелі);
 - ▣ **Бинти** (стрічки або бинти, рідкі бинти, клей / гіпс, марлеві вироби,);
 - ▣ **Засоби проти куріння.**
- Найбільш прибутковим сегментом ОТС є традиційні лікарські засоби (більше 20% ринку)

Сучасні тенденції ринку

- Розробка нових лікарських засобів і їх просування на ринок стають все більш дорогими.
- В період з 1995 по 2005 рік частка корпоративних витрат на НДДКР зросла з 15% до 17,1%.
- Витрати на маркетинг є найбільшими статтями витрат лідерів фармацевтичного ринку (витрати на збут та адміністрування зросли з 28,7% до 33,1%).
- Обмеженість ресурсів і висока конкуренція змушують компанії зосередити увагу на декількох напрямках досліджень та зменшити портфель продуктів.
- Державні і приватні установи об'єднують свої ресурси для подолання загальних наукових проблем.

Сучасні тенденції ринку

- Регулювання стає жорсткішим. Європейське агентство з лікарських засобів (ЕМА) удосконалює моніторинг негативних відгуків
- Міністерство охорони здоров'я і соціальних служб США розробило систему активного спостереження за безпекою лікарських засобів на американському ринку "Sentinel" (Вартовий).
- Більш жорстке регулювання цін.

Сучасні тенденції ринку

- Крупні фармацевтичні компанії сильно залежать від продажів 1-2 препаратів («блокбастерів»), якщо рівень їх продажів перевищує 1 млрд. дол. США.
- В 2013 р. на частку «блокбастерів» припадало близько 20% від загального обсягу продажів фармацевтичних компаній найбільших країн ЄС

Динаміка експорту лікарських засобів за країнами світу у 2008-2013 рр., млн. дол. США

Країни	Роки					
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Німеччина	45680,30	44337,80	43893,0	45924,5	45298,8	45876,3
Бельгія	40467,70	38992,10	35929,6	35160,0	29702,9	32149,7
Швейцарія	25257,80	25733,7	27614,9	31638,0	31456,9	32741,5
Франція	27675,20	27922,8	27170,7	26428,1	27182,3	27763,2
Ірландія	17870,30	21230,5	23410,4	25469,8	19002,4	21036,9
Великобританія	26394,4	25887,6	26845,9	24759,6	23202,8	22876,4
США	18833,9	22547,9	23133,1	24290,3	24720,9	25641,9
Італія	13369,9	12591,8	14027,6	16437,7	17659,3	17954,1
Нідерланди	8516,9	9430,5	11719,3	13572,4	12559,3	13215,8
Іспанія	9187,40	8863,5	9570,2	9127,8	8989,3	9367,4

Світовий експорт

- Світовими лідерами по експорту лікарських засобів є 6 Європейських країн (Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Франція, Ірландія, Великобританія).
- Їх частка становила у 2013 році 58,1% світового обсягу експорту.
- На 7 місці знаходяться США з часткою експорту 7,5%.
- Країни, що розвиваються не мали значних часток у обсягах експорту через значну потребу внутрішнього ринку.
- Протягом 2008-13 рр. світовим лідером була Німеччина, проте у 2012 р. Швейцарія перемістилася на друге місце

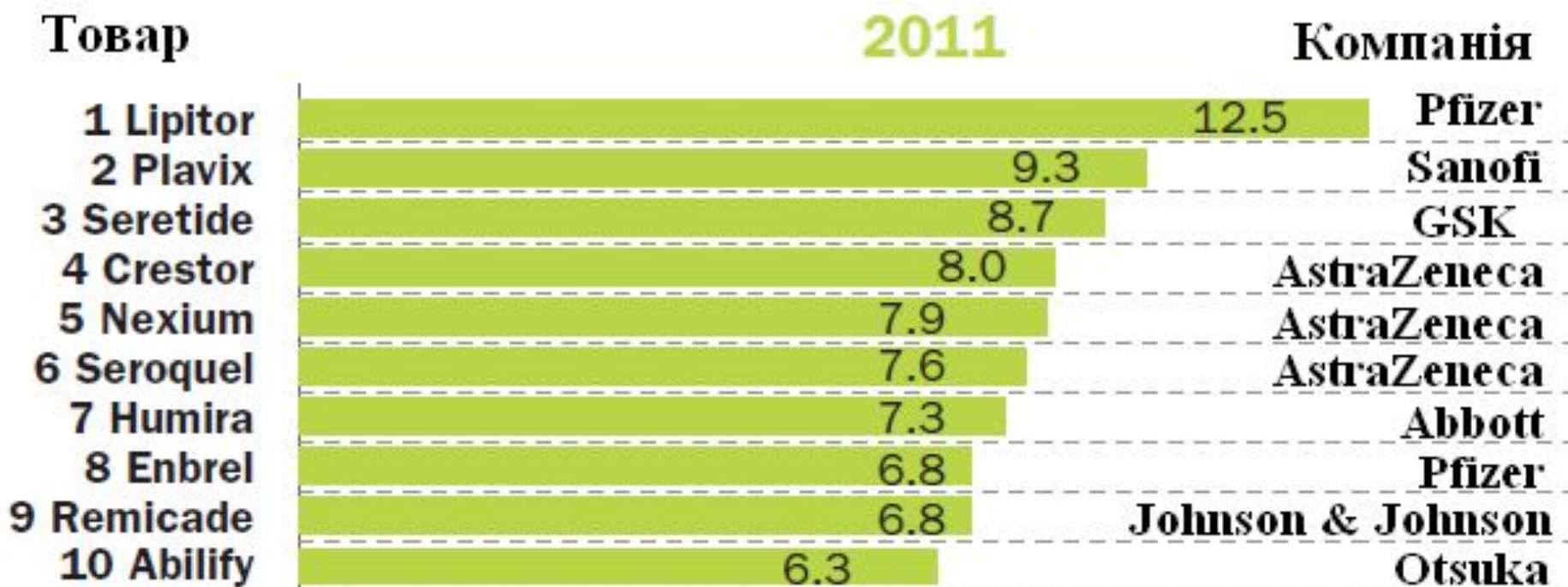
Динаміка імпорту лікарських засобів за країнами світу у 2008-2013 рр., млн. дол. США

Країни	Роки					
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
США	43212,7	45436,7	49944,8	49601,1	47271,0	48176,3
Німеччина	19189,8	20505,8	21855,0	27413,6	24423,6	25974,1
Бельгія	37545,5	33483,9	30789,6	25590,3	21664,4	22368,9
Франція	18693,1	19608,9	19237,5	19654,6	19230,0	21863,5
Великобританія	15498,8	15155,9	16720,4	17061,8	16499,9	17455,2
Італія	12610,1	13591,6	13761,8	15765,4	14883,3	15274,1
Швейцарія	11567,8	12324,0	12536,4	14735,4	14561,4	14963,7
Японія	7253,4	9506,2	11531,3	13903,1	16707,1	16984,5
Іспанія	11126,4	12567,2	11588,9	11589,6	10994,4	11369,8
Нідерланди	10508,0	10336,3	10359,7	11443,9	12000,0	12468,3

Світовий імпорт

- Світовий імпорт у 2013 р. склав 362 млрд. \$.
- Лідерами по імпорту лікарських засобів стали ті ж країни, що і по експорту, лише в іншому порядку.
- Перше місце займає США (13,3 %)
- Частка світового імпорту лікарських засобів шести Європейських країн - 34,8%.

Топ 10 глобальних фармацевтичних товарів (продажі), млрд. дол. США



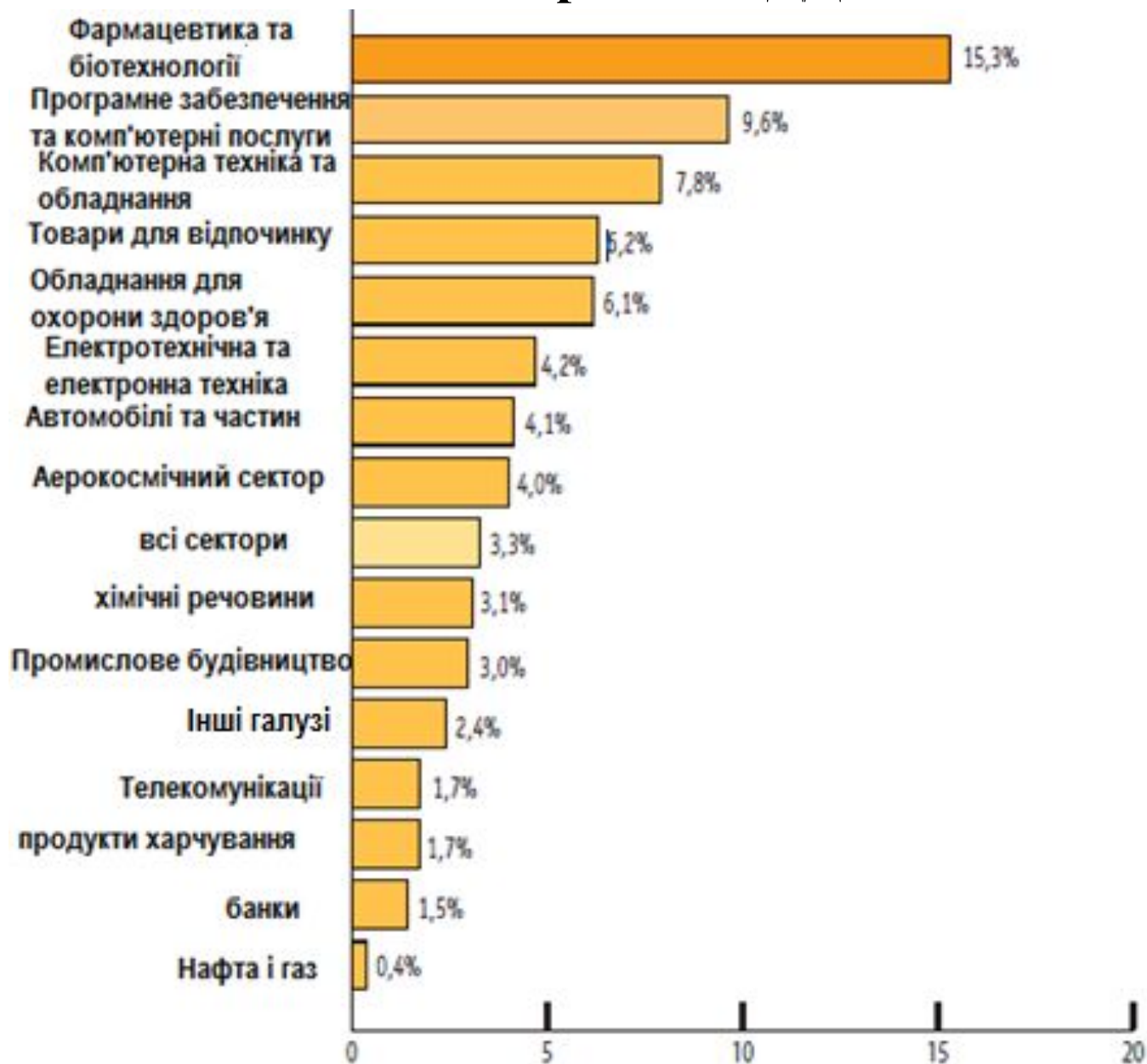
	Компанія	Штаб-квартира	Обсяг продаж (млрд. дол. США)	Витрати на НДДКР, (млн. дол. США)	Найпопулярніший продукт (обсяги продаж, млрд. дол. США)
1	Pfizer, New York	Нью-Йорк, США	57.7	9,112	Lipitor [9.6] Lyrica [3.7] Enbrel [3.7]
2	Novartis,	Базель, Швейцарія	54.0	9,100	Diovan/Co-Diovan [5.7] Gleevec/Glivec [4.7] Lucentis [2.1]
3	Merck	Нью-Джерсі, США	41.3	8,467	Singulair [5.5] Januvia [3.3] Remicade [2.7]
4	Sanofi	Париж, Франція	37.0	6,007	Lantus [5.0] Lovenox [2.7] Plavix [2.6]
5	Roche	Базель, Швейцарія	34.9	7,862	MabThera/Rituxan [6.4] Avastin [5.6] Herceptin [5.6]
6	GlaxoSmith Kline	Брентфорд, Велика Британія	34.4	5,822	Seretide/Advair [7.8] Fixotide/Flovent [1.3] Advodart [1.2]
7	AstraZeneca	Лондон, Велика Британія	33.6	5,033	Crestor [6.6] Seroquel [5.8] Nexium [4.4]
8	Johnson & Johnson	Нью-Джерсі, США	24.4	5,138	Remicade [5.5] Procrit/Eporex [1.6] Risperdal [1.6]
9	Abbott	Іллінойс, США	22.4	4,129	Humira [7.9] Trilipix/TriCor [1.4] Kaletra [1.2]
10	Eli Lilly	Індіана, США	21.9	5,020	Zyprexa [4.6] Cymbalta [4.2]

	Компанія	Штаб-квартира	Обсяг продаж (млрд. дол. США)	Витрати на НДДКР, (млн. дол. США)	Найпопулярніший продукт (обсяги продаж, млрд. дол. США)
11	Bristol-Myers	Нью-Йорк, США	21.2	3,800	Plavix [7.1]
12	Teva	Ізраїль	16.7	1,080	Copaxone [3.6]
13	Amgen	Каліфорнія, США	15.3	3,167	Neulasta/Neupogen [5.2]
14	Takeda	Осака, Японія	15.2	3,466	Actos/Glustin [4.7]
15	Boehringer Ingelheim	Німеччина	13.8		Spiriva [4.4]
16	Bayer	Лeverкузен, Німеччина	12.8	1,979	Betaferon/Betaseron [1.4]
17	DaiichiSankyo	Токіо, Японія	11.6	2,332	Olmесartan [2.9]
18	NovoNordisk	Данія	11.5	1,662	NovoLog/NovoRapid [2.2]
19	Astellas	Токіо, Японія	11.4	2,607	Lipitor [1.2]
20	Gilead Sciences	Каліфорнія, США	8.1	1,229	Atripla [3.2]

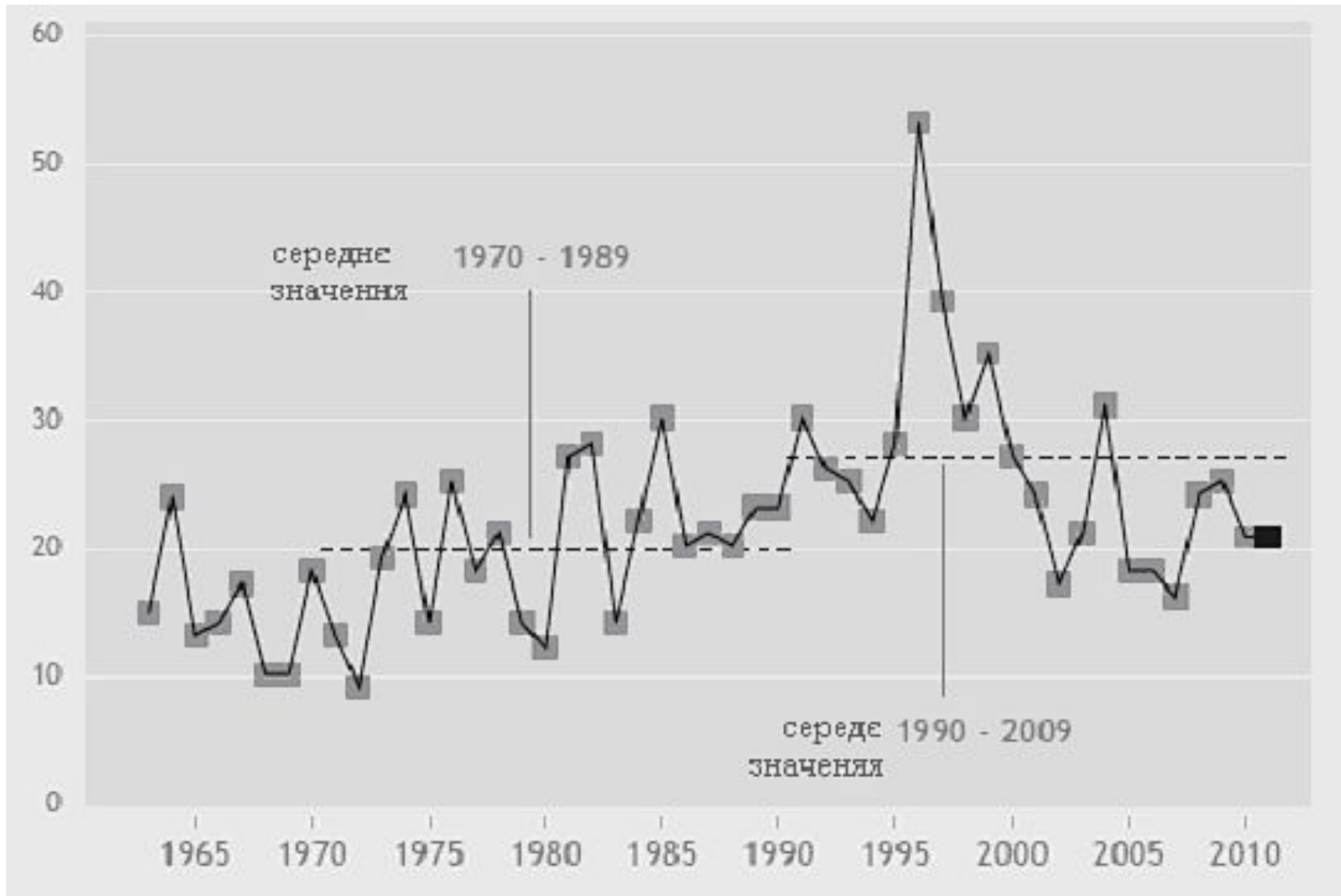
Динаміка основних показників фармацевтичної галузі ЄС, млн. євро

Індикатори	1990	2000	2010	2011
Обсяги виробництва	63010	123793	200050	205000
Експорт	23180	90935	276357	290000
Імпорт	16113	68841	204824	210000
Торговий баланс	7067	22094	71533	80000
Витрати на НДДКР	7766	17849	27796	27500
Кількість зайнятих, осіб	76126	88397	663503	660000

Рейтинг секторів економіки ЄС за рівнем інтенсивності витрат на НДДКР



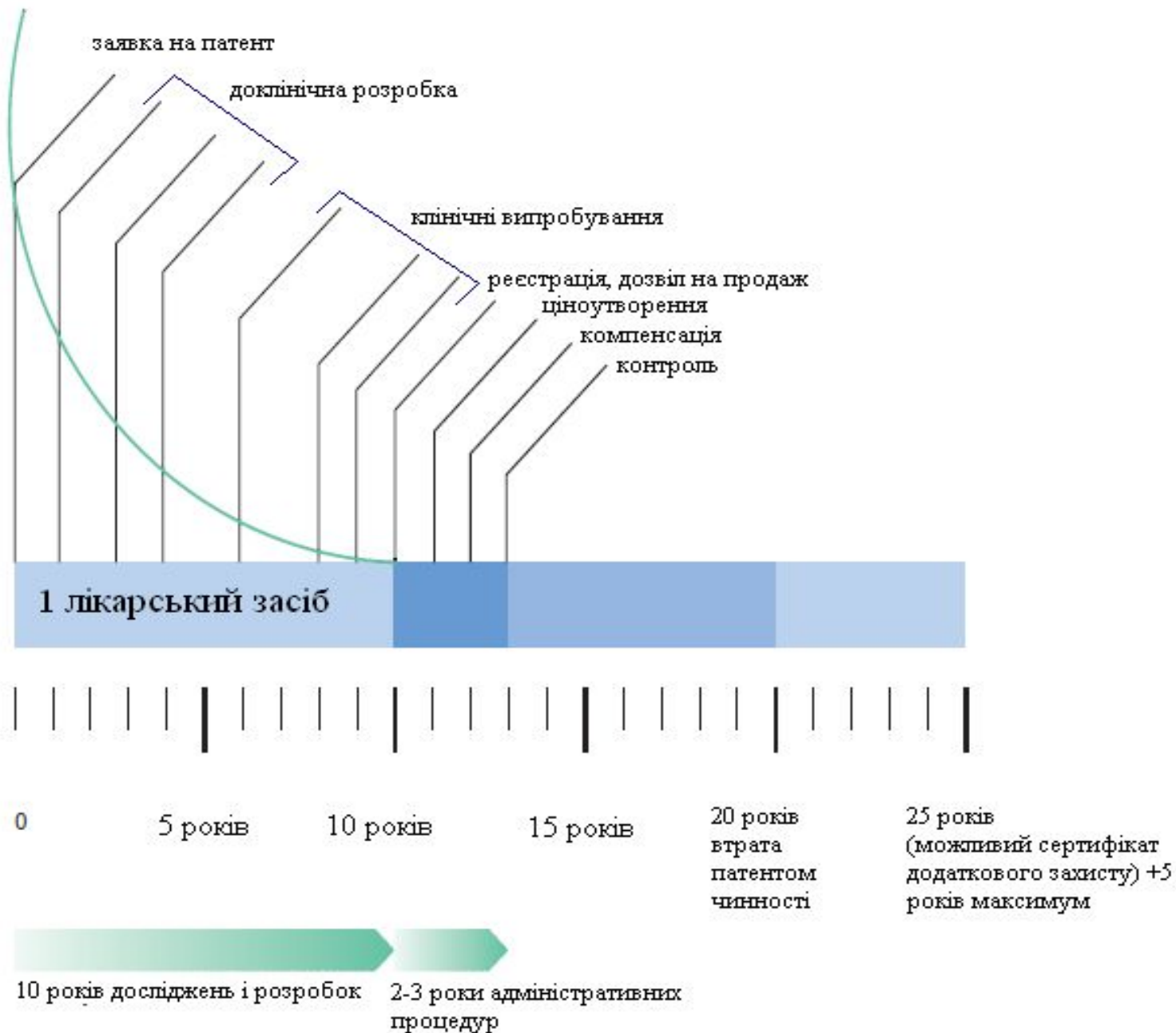
Середньорічна кількість зареєстрованих препаратів з новими активними компонентами протягом 1963-2011 років



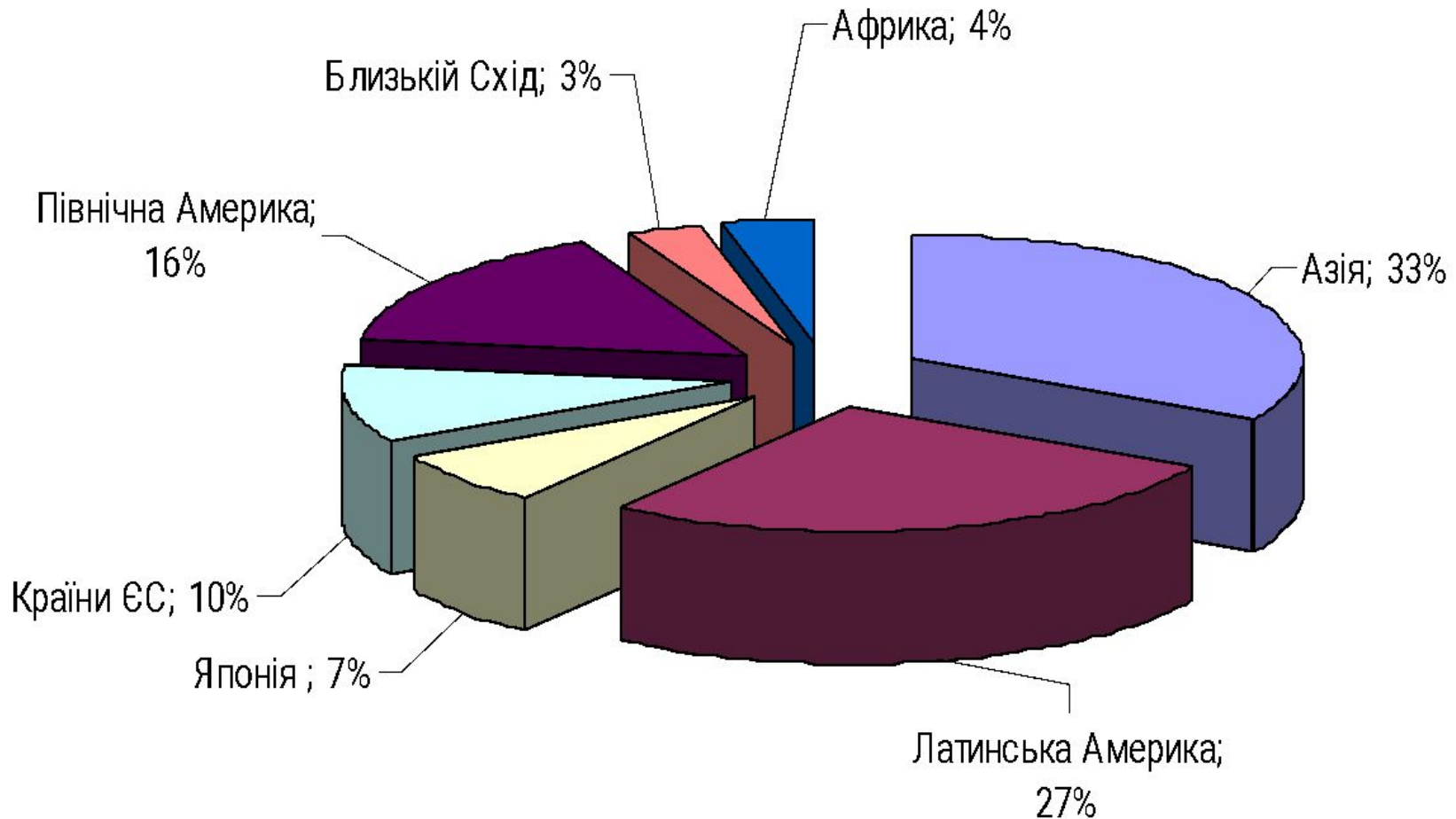
Топ-20 компаній за кількістю НДДКР продуктів, що знаходяться в розробці в 2012 р.

Позиція в 2012р.	Позиція в 2011 р.	Компанія	Кількість НДДКР продуктів в 2012 р.	Кількість НДДКР продуктів в 2011 р.
1	2	GlaxoSmithKline	257	269
2	1	Pfizer	225	284
3	3	Merck&Co.	223	236
4	4	Novartis	218	200
5	5	Hoffmann-La Roche	198	183
6	6	Sanofi-Aventis	178	182
7	12	Takeda	149	103
8	9	Bristol-Myers Squibb	146	149
9	8	AstraZeneca	144	167
10	7	Johnson&Johnson	142	171
11	10	Eli Lilly	125	131
12	11	Astellas	104	108
13	13	Abbott	96	97
14	17	Amgen	91	68
15	15	Bayer	91	91
16	14	Daiichi Sankyo	89	93
17	16	Eisai	79	74
18	20	Teva	78	48
19	18	Boehringer Ingelheim	69	67
20	19	Merck KGaA	58	62

Етапи розробки лікарського засобу та захисту ПІВ



Прогнозна структура світового виробництва лікарських засобів, 2020 р. (%)




■ Прогнозні тенденції ринку до 2020 р.

- 9,4% населення планети (719 млн.) складатимуть люди у віці старше 65 р. (у 2005 р.- 7,3% (477 млн.)
- Немолоді люди споживають більше ліків: 4 з 5 осіб старше 75 років приймають як мінімум 1 препарат, а 36% - 4 і більше лікарських засобів;
- Дослідження виявляють нові проблеми, наприклад, метаболічний синдром і синдром хронічної втоми, які пов'язані із змінами в експресії генів в лейкоцитах
- Урбанізація і велика мобільність сприяли появі нових патогенних хвороб, частина з яких розповсюджується дуже швидко і важко піддається лікуванню.

■ Прогнозні тенденції ринку до 2020 р.

- Забруднення навколишнього середовища також спричинить відчутний вплив на охорону здоров'я в країнах ЄС.
- Боротьба з бідністю сприятиме зростанню добробуту населення країн, що розвиваються, тому зросте платоспроможний попит на продукцію фармацевтичних компаній.



Характеристика фармацевтического сектору ЄС

Характерні риси фармацевтичної галузі ЄС

- Надзвичайно висока вартість розробки нової продукції
 - *За період з 1976 – 1987 рр. вартість виведення нових ліків на ринок зросла з 116 млн. \$ до 260 млн. \$ та до 359 млн. \$ у 1990 р.*
 - *Сьогодні пересічний обсяг інвестицій у НДДКР крупної фармацевтичної компанії складає 1-2 млрд. \$*
- Ринок фармацевтичних засобів є зарегульованим як на регіональному, так і на міжнародному рівнях
 - *Правила безпеки регулюють умови розробки та тестування продукції підвищуючи вартість, а регулювання цін обмежує рівень рентабельності*

Характерні риси фармацевтичної галузі ЄС

- Легкість копіювання та підробки ліків обумовлює високу важливість захисту прав інтелектуальної власності
 - *За період з 1970 – 1982 рр. середня тривалість патентного життя нових ліків скоротилась з 14 до 8 років*
 - *У 1968 р. компанія Inderal протягом 10 років не мала конкурентів, тоді як компанія Invirase у 1995 році насолоджувалася монополією лише три місяці.*
- Нерівномірність розподілу прибутків, більшість ліків не покривають витрати на розробку
 - *Якщо ліки не забезпечують 350 млн. \$ продаж на рік, то покрити витрати на їх розробку дуже важко*

Тенденції у фармацевтичній галузі ЄС


- Головна галузь, яка створює значний позитивний торговий баланс для ЄС (+28 млрд. \$ у 2009 р.);
- Велике значення зовнішніх ринків для галузі (ринки Китаю та Індії не менш важливі, ніж ринок Франції, наприклад);
- Найбільшу частку у додану вартість фармацевтичної промисловості ЄС створюють ФРН (19,6%), Франція (18,2%) та Великобританія (15,4%);
- Найбільше працівників у фармацевтичній промисловості зайнято у ФРН, Франції, Італії, Великобританії, Іспанії, Бельгії.

Проблеми у фармацевтичній галузі ЄС

- Вичерпання патентів основних ліків;
- Скорочення тривалості патентного захисту;
- У ЄС наступає період масового закінчення термінів патентів виробників на оригінальні лікарські засоби.
- «Патентний провал» і поява масової дженерикової конкуренції приводять до значного зниження цін
- З 2012 по 2018 рік прогнозується скорочення доходів фармацевтичного ринку на 148 млрд дол. США

Проблеми у фармацевтичній галузі ЄС

- Відтік інтелекту до США;
- Зниження продуктивності НДДКР;
- Зростання вартості комерціалізації нових ліків;
- Зростання цінового тиску з боку держави та приватних страхових програм



Сучасні фармацевтичні компанії

ТОП-20 фармацевтичних компаній світу

Sector rank	Global rank 2014	Global rank 2013	Company	Country	Market value \$m	Turnover \$m	Net Income \$m	Total Assets \$m	Employees	Price \$	PE ratio	Dividend yile (%)
1	6	12	Johnson & Johnson	US	277 826,2	71 312,0	13 831,0	128 811,0	128 100	98,2	20,4	2,6
2	9	20	Roche	Switzerland	258 542,1	52 385,2	12 501,7	64 344,9	86 858	300,0	20,3	2,9
3	14	24	Novartis	Switzerland	229 770,4	60 869,3	9 492,9	118 878,9	135 696	84,9	21,8	3,2
4	19	18	Pfizer	US	205 359,9	51 584,0	22 003,0	170 547,0	77 700	32,1	19,0	3,1
5	33	38	Merck	US	166 938,9	44 033,0	4 404,0	105 645,0	76 000	56,8	38,6	3,0
6	40	35	Sanofi	France	138 132,8	45 750,1	5 105,8	126 251,7	112 128	104,3	27,0	3,7
7	45	46	GlaxoSmithKline	UK	128 915,8	43 882,5	9 000,0	66 228,5	99 817	26,5	14,3	4,9
8	60	89	Gilead Sciences	US	108 972,2	11 201,7	3 074,8	22 342,0	6 000	70,9	39,1	
9	68	91	Novo Nordisk	Denmark	100 804,4	15 396,5	4 639,7	12 178,7	37 978	45,6	25,9	0,4
10	80	86	Amgen	US	93 122,5	18 676,0	5 081,0	66 125,0	20 000	123,3	18,6	1,5
11	93	105	Bristol Myers Squibb	US	86 079,7	16 385,0	2 563,0	38 084,0	28 000	52,0	33,7	2,7
12	97	109	Abbvie	US	82 036,9	18 790,0	4 128,0	29 198,0	25 000	51,4	20,0	3,1
13	98	116	AstraZeneca	UK	81 492,6	27 171,1	2 701,2	54 694,0	51 600	64,6	31,7	4,5
14	115	175	Biogen Idec	US	72 305,7	6 932,2	1 862,3	11 863,3	6 850	305,9	39,2	
15	132	110	Eli Lilly	US	65 908,8	23 113,1	4 684,8	35 248,7	37 925	58,9	16,1	3,3
16	157	139	Abbott Laboratories	US	59 423,6	21 848,0	2 576,0	40 931,0	69 000	38,5	23,5	1,7
17	166	160	Celgene	US	56 680,4	6 493,9	1 449,9	13 378,2	5 100	139,6	41,4	
18	202	232	Teva Pharmaceutical	Israel	48 971,5	21 079,9	1 316,8	47 508,0	44 945	51,6	33,3	2,6
19	226	427	Valeant Pharmaceuticals Int	Canada	44 125,8	5 769,6	-866,1	27 970,8	17 200	131,8		
20	271	191	Takeda Pharmaceutical	Japan	37 511,4	16 522,6	1 392,5	41 743,7	30 481	47,5	26,8	4,0

Позиції європейських фармацевтичних компаній світовому рейтингу за фінансовими показниками 2012-2013 рр.

№ п/п	Компанія	Обсяг продажів			Чистий прибуток		
		млн. дол. США		Темп росту, %	млн. дол. США		Темп росту, %
		2012	2013		2012	2013	
1.	Pfizer	65,259	58,986	-9.6	10,009	14,570	46
2.	Novartis	58,566	56,673	-3,3	10,998	11,511	5
3.	MerckSharpDohme	48,265	47,300	-2	11,697	11,743	0
4.	Sanofi	43,973	46,025	5	11,583	10,771	-7
5.	GlaxoSmithKline	44,394	42,845	-3,5	14,270	13,503	-5
6.	Roche	35,991	38,667	7,5	14,713	16,998	15
7.	Astra-Zeneca	33,591	27,973	-17	13,167	10,430	-21
8.	Johnson & Johnson	23,738	25,400	7	6,406	6,075	-5
9.	Abbott Laboratories	22,4,5	23,133	3	5,199	6,263	20
10.	Elli Lilly	24,286	22,603	-7	4,348	4,089	-6
11.	Teva	18,312	20,317	11	3,109	2,205	-29
12.	Takeda	18,583	19,088	3	1,529	1,909	25
13.	BristolMyersSquibb	21,244	17,621	-18	6,981	2,340	-46
14.	Amgen	15,082	17,265	11	4,858	5,119	5
15.	Boehringer Ingelheim	18,012	н.д.		3,067	Н.д.	

Стратегії реструктуризації

- Досягнуті фін. результати демонструють глибину патентного провалу.
- Тільки компанію Pfizer в 2013 році чекало падіння продажів її «блокбастера» Lipitor (Atovastatin) з \$ 9,58 млрд дол. до \$ 3,95 млрд.
- Аналогічно Novartis, MSD, GSK, Astra Zeneca, BristolMyersSquibb.
- Крупні фарм. компанії перебувають на різних етапах реструктуризації. Перші позитивні результати за показником «чистий прибуток» показують внутрішньокорпоративні програми економії витрат, започатковані більшістю компаній у 2011 році

Стратегії реструктуризації

- Існує три напрямки долання патентного провалу:
 - *продовження процесу консолідації і концентрації шляхом злиття і поглинань;*
 - *подальша диверсифікація власного бізнесу (різноманітні підходи);*
 - *територіальна експансія на ринки з найкращими перспективами розвитку і зростання.*

Стратегії реструктуризації: успіх Sanofi

- Французька Sanofi повернулася на шлях зростання - патентний провал пройдений.
- З 2008 року Sanofi втратила патентний захист на 6 з 7 препаратів-«блокбастерів», включно з Plavix.
- Нове керівництво провело наступні заходи:
- виведення на ринок нових препаратів в сфері діабету і онкології - планується вивести на ринок 16 нових продуктів;
- придбання в сфері біотехнологій американської компанії Genzyme та безрецептурного бізнесу з метою подальшої диверсифікації;
- значні капіталовкладення в НДДКР

ТОП-16 фармацевтичних компаній Європи

Sector rank	Europe rank 2014	Europe rank 2013	Company	Country	Market value \$m	Turnover \$m	Net Income \$m	Total Assets \$m	Employees	Price \$	PE ratio	Dividend yield (%)
1	1	3	Roche	Switzerland	258 542,1	52 385,2	12 501,7	64 344,9	86 858	300,0	20,3	2,9
2	4	5	Novartis	Switzerland	229 770,4	60 869,3	9 492,9	118 878,9	135 696	84,9	21,8	3,2
3	9	8	Sanofi	France	138 132,8	45 750,1	5 105,8	126 251,7	112 128	104,3	27,0	3,7
4	10	11	GlaxoSmithKline	UK	128 915,8	43 882,5	9 000,0	66 228,5	99 817	26,5	14,3	4,9
5	19	28	Novo Nordisk	Denmark	100 804,4	15 396,5	4 639,7	12 178,7	37 978	45,6	25,9	0,4
6	30	33	AstraZeneca	UK	81 492,6	27 171,1	2 701,2	54 694,0	51 600	64,6	31,7	4,5
7	115	160	Shire	UK	28 866,9	5 214,5	702,9	8 181,9	5 338	49,1	38,7	0,4
8	180	218	Grifols	Spain	17 057,6	3 766,1	474,7	7 975,9	12 615	54,8	39,2	
9	196	216	UCB	Belgium	15 580,5	4 685,5	284,3	12 924,5	8 732	80,1	51,0	1,8
10	257	260	Novozymes	Denmark	11 699,7	2 164,0	405,3	2 956,9	6 041	44,0	33,8	1,0
11	263	332	Actelion	Switzerland	11 396,7	1 999,7	506,8	3 373,9	2 396	94,8	20,8	1,4
12	273	244	Merck Kgaa	Germany	10 876,5	15 240,6	1 651,4	27 543,8	38 154	168,3	22,1	1,6
13	450		H Lundbeck	Denmark	6 050,5	2 811,0	157,5	4 303,6	5 518	30,8	38,1	1,7
14	473		Hikma Pharmaceuticals	UK	5 482,0	1 442,5	224,0	1 843,0	7 067	27,7		0,7
15	475		Lonza	Switzerland	5 400,8	4 013,4	97,4	7 024,6	10 789	102,1		2,4
16	483	416	Chr Hansen	Denmark	5 338,3	975,9	182,1	1 795,9	2 489	39,7	28,6	2,8

Стратегії реструктуризації: M&A

- В світі протягом 2012-2013 рр. здійснено 128 операцій M&A. Вартісний обсяг операцій склав \$ 101,1 млрд.
- Лише 14 операцій перевищили \$1 млрд.
- В майбутньому M&A залишаться одним з ключових трендів у європейській фармацевтичній галузі.
- Спостерігається протилежна тенденція в стратегічній орієнтації великих фармацевтичних компаній.
- Американські ТНК вдаються до дроблення своїх активів-конгломератів, які вони створили протягом останніх років, на окремі самостійні компанії.

Стратегії M&A

- Поглинання великими компаніями малих або середніх фірм. (*Наприклад, компанія Roche придбала всі акції фірми Coragne*);
- Злиття рівних за ринковою силою фармацевтичних компаній. («GlaxoWellcome» + «SmithKline Beecham» у 2000 р.);
- партнерські угоди, союзи, стратегічні альянси щодо взаємовигідної співпраці, що включають:
 - *угоди про спільне проведення НДДКР;*
 - *угоди про спільне просування і дистрибуцію препаратів на окремих ринках;*

Стратегії M&A

- Придбання фармацевтичними компаніями біотехнологічних фірм або укладання з ними угод про спільну діяльність або ліцензування препаратів.
 - Компанія «Pfizer» сформувала мережу біотехнологічного забезпечення власних досліджень реалізовані у вигляді консорціуму під назвою «PfizerGen»
 - до його складу входять 6 фірм з різних країн світу: «Incyte», «Mycos», «Cantab», «Neurogen», «Oxford Azymt», «Inhale».

Стратегія M&A: Abbott

- Американська компанія Abbott в кінці 2012 року заявила про виділення корінного фармацевтичного бізнесу з свого активу.
- Шляхом відділення була заснована нова компанія - ABBVIE, яка об'єднує фармацевтичний бізнес Abbott у світовому масштабі з оборотом \$17 млрд., налічує 21 тис. працівників.
- Керівництво компанії пояснює ці дії тим, що «виділення і чітке розмежування різних секторів бізнесу додає компаніям більше гнучкості і в очах інвесторів більш чітко вираженим стає бізнес-профіль, а перспективи розвитку – зрозумілішими

Операції M&A, проведені глобальними фармкомпаніями протягом 2009-2012 рр.

Компанія	Рік	Операція	Ціна угоди, млн. дол. США
Novartis	2010	Купівля Alcon (швейцарська компанія, що спеціалізується на товарах по догляду за очима)	38700
	2012	Купівля Genoptix (діагностична компанія в США)	458
Sanofi-Aventis	2011	Купівля Genzyme (американська біотехнологічна компанія)	20000
Roche	2009	Купівля американської біотехнологічної компанії Genentech	46800
	2011	Купівля Anadys	230
GSK	2009	Купівля американської дерматологічної компанії Stiefel Laboratories	3600
AstraZeneca	2012	Купівля американської біотехнологічної компанії Ardea Biosciences	1260

Участь європейських фармацевтичних компаній в угодах злиття і поглинання за 2012-2013 рр.

№ п/п	Покупець	Країна	Об'єкт угоди	Країна-походження	Сфери діяльності	Обсяг угоди, млн. дол. США
1	Boots	UK	Walgreens	США	Опт. торгівля	6,7
2	Watson	США	Actavis	Швейцарія	Дженерики	5,6
3	BaxterInternational	США	Gambro	Швеція	Біотех.	4,0
4	GlaxoSmithKline	UK	Human Genome Sciences	США	Біотех.	3,6
5	Agilent	США	Dako	Данія	Біотех.	2,2
6	Novartis	Швейцарія	Fougera	США	Дерматолог.	1,53
7	Reckitt Benckiser	UK	Schiff Nutrition Int.	США	ОТС	1,4
8	Astra Zeneca	UK	Ardea Biosciences	США	Біотех.	1,26
9	Amgen	США	Micromet		Біотех.	1,16
10	Amgen	США	Mustafa Nevzat Pharma	Туреччина	Дженерики	700

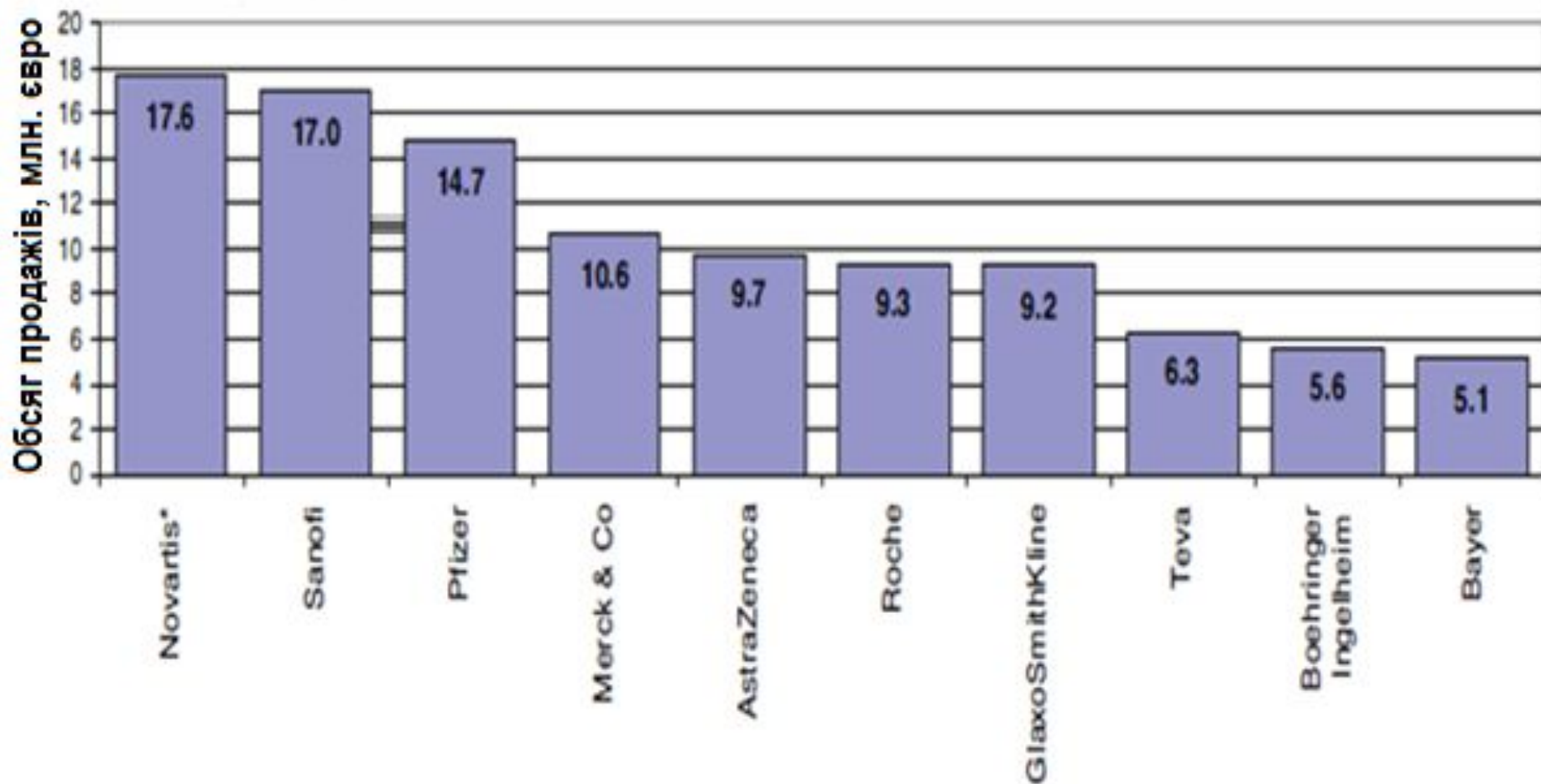
Географічне проникнення

- Географічна присутність всіх компаній має глобальний характер. Всі вони здійснюють свою діяльність у США, Західній Європі, Азії.
- Ринки, що розвиваються в Азії, Африці є перспективними для розширення активності
- За обсягами продажу у Європі на 1 місце вийшла Novartis (\$ 17,6 млрд.). На 2-му місці – Sanofi (\$17 млрд).
- Завдяки зменшенню витрат на лікарські засоби, споживачі почали більше купувати дешевших препаратів, що продаються без патентного захисту (генериків).
- Novartis є одним з найбільших виробників генериків у світі, чим пояснюється лідерство компанії.

Прибутки та регіональна структура збуту фармацевтичних компаній Європи, 2012 р.

Назва компанії	Чистий прибуток, млн. дол. США, 2012	% зміни порівняно з 2011	Регіональні продажі, млн. дол. США, або у %
Novartis	9618	3,8	18 592 – США; 19 708 – Європа; 12 936 - Азія, Африка, Австралія, Океанія; 5437 - Канада, Латинська Америка
Sanofi	6445	-1,5	29,8% - США; 27,3% - Зх. Європа 30,3% - Ринки, що розвиваються
GSK	6692	-1,5	8,446 – США; 7,320 – Європа; 2,225 – Японія
AstraZeneca	10016	1,9	38.1% - США 24.3% - Західна Європа
Boehringer Ingelheim	1476	4	31% - Європа 46% - Північна та Південна Америка 23% - Азія, Африка, Океанія
Roche	9773 (млн. швейц. франків)	1	46% - Європа, Африка, країни Близького Сходу; 26% - Північна Америка 20% - Азія; 8% - Латинська Америка
Merck KGAA	629	2,3	34% - Європа 45% - Північна та Південна Америка 21% - Азія, Африка, Океанія
Bayer AG	2470	8,8	37,5% - Європа; 24% - Північна Америка 22% - Азія / Тихоокеанський регіон 16.5% - Латинська Америка / Африка

Топ-10 компаній за обсягом продажів лікарських засобів на ринку ЄС, 2011 рік., в млрд. дол. США



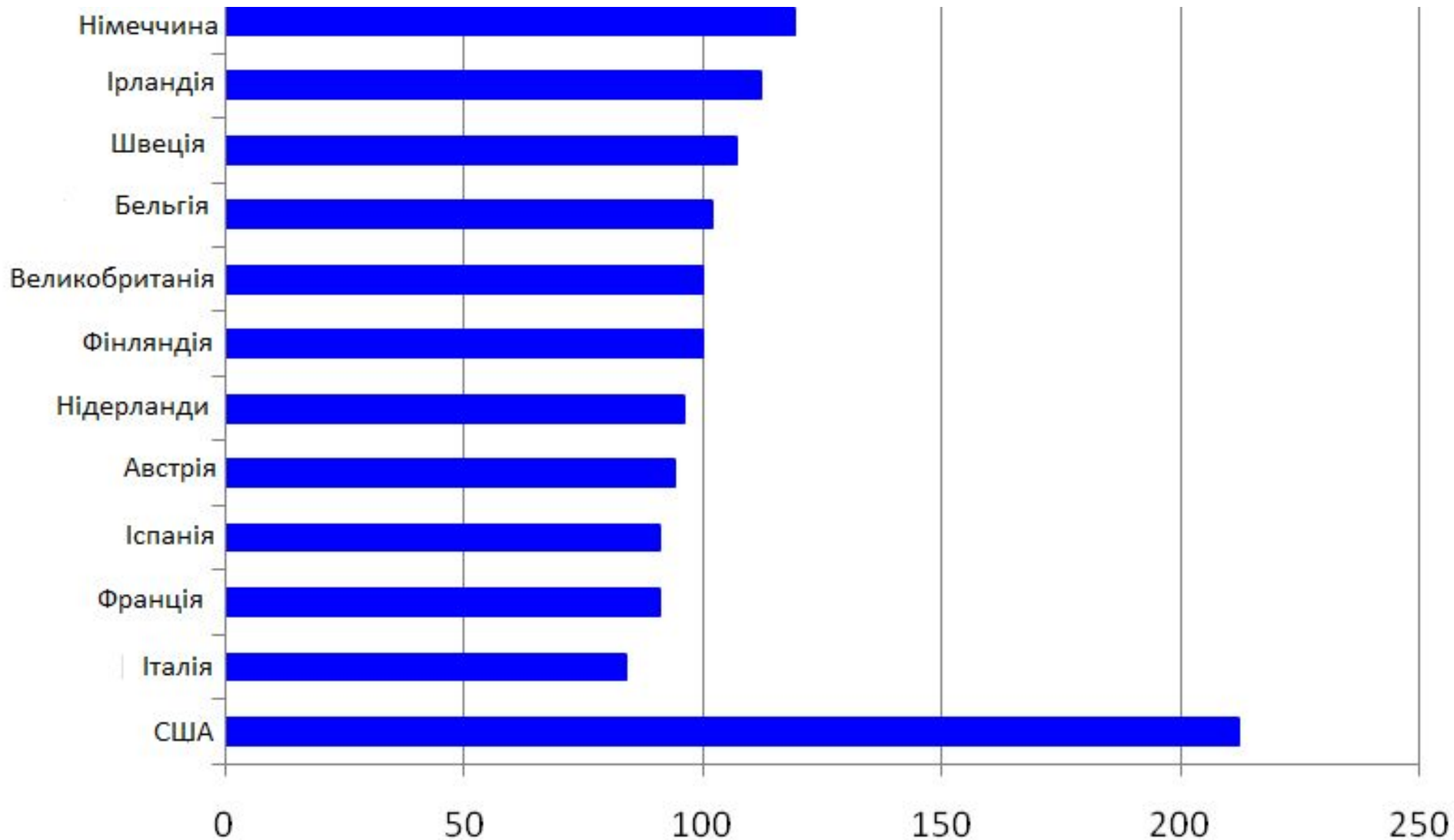
Компанія	Продажі (млрд. дол. США)			Приріст (в %)	
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2009/2010	2010/2011
1 Novartis	15.5	16.3	17.6	+4.9%	+8.3%
2 Sanofi	18.1	16.7	17.0	-7.9%	+1.5%
3 Pfizer	n/a	14.9	14.7	-	-0.8%
4 Merck & Co	n/a	10.5	10.6	-	+1.6%
5 AstraZeneca	10.4	10.3	9.7	-0.3%	-5.7%
6 Roche	10.0	9.1	9.3	-8.9%	+2.1%
7 GlaxoSmithKline	11.1	10.1	9.2	-8.8%	-8.6%
8 Teva	6.0	5.8	6.3	-3.2%	+9.3%
9 Boehringer Ingelheim	5.5	5.4	5.6	-2.2%	+3.6%
10 Bayer	5.7	5.0	5.1	-12.3%	+1.4%
11 Eli Lilly	5.0	4.8	5.0	-3.1%	+3.5%
12 Menarini	3.9	4.0	4.2	+3.2%	+4.0%
13 Bristol-Myers Squibb	3.6	3.4	3.7	-4.9%	+6.4%
14 Abbott Laboratories	3.1	3.3	3.6	+5.8%	+10.3%
15 Novo Nordisk	3.3	3.3	3.6	+1.3%	+7.7%
16 Amgen	3.2	3.4	3.6	+5.9%	+4.8%
17 Merck KGaA	3.6	3.5	3.5	-2.0%	+1.4%
18 Gilead Sciences	3.0	3.2	3.1	+6.4%	-1.5%
19 Astellas Pharma	2.5	2.2	2.4	-12.7%	+9.1%

**Топ-19
компаній
за
обсягом
продажів
лікарських
засобів
на ринку
ЄС,
2009-2011
рр.**

Ціноутворення

- Кошик зі 150 однакових фармацевтичних препаратів був проаналізований в 11 країнах ЄС
- Він відображає вартість 150 однакових лікарських засобів, які продаються в країнах Європи та США.
- Його середня ціна варіюється в межах 25% між країнами ЄС.
- Найменшою його вартість була в Італії, а найбільшою - в Німеччині.
- Різниця цін на однакові препарати пояснюється різними методами цінового регулювання у країнах, податковими ставками, а також різними маркетинговими стратегіями фармкомпаній в межах локальних ринків

Порівняння цін між країнами Європи і США на кошик 150 фармацевтичних продуктів, %, 2009 р



Ціноутворення

- Найменші ставки ПДВ мають Литва, Угорщина, Франція, Іспанія, дещо вищі - Італія.
- Простежується чіткий зв'язок між вартістю фармацевтичної продукції та ставками ПДВ.
- Ціни та препарати в Італії, Франції та Іспанії найменші серед проаналізованих 11 країн, відповідно ставки ПДВ в них одні з найменших

Країна	Ставка ПДВ на лікарські засоби, %
Австрія	10
Болгарія	20
Великобританія	17,5
Угорщина	5
Німеччина	19
Греція	11
Данія	25
Іспанія	4
Італія	10
Латвія	10
Литва	5
Польща	7
Франція	2,1
Чехія	10
Швеція	25

Методи регулювання цін на лікарські засоби в країнах ЄС

- Засоби та методи регулювання цін на лікарські препарати суттєво відрізняються між країнами
- Деякі країни безпосередньо регулюють ціни на ліки (Франція та Італія)
- Ряд країн впроваджують обмеження на відшкодування витрат в рамках соціального страхування (Німеччина)
- На рівні ЄС діє Європейське агентство лікарських засобів (European Medicines Agency), завданням якого є координація та гармонізація регуляторних режимів. ЕМА забезпечує централізовану політику видання дозволів на продаж ліків.

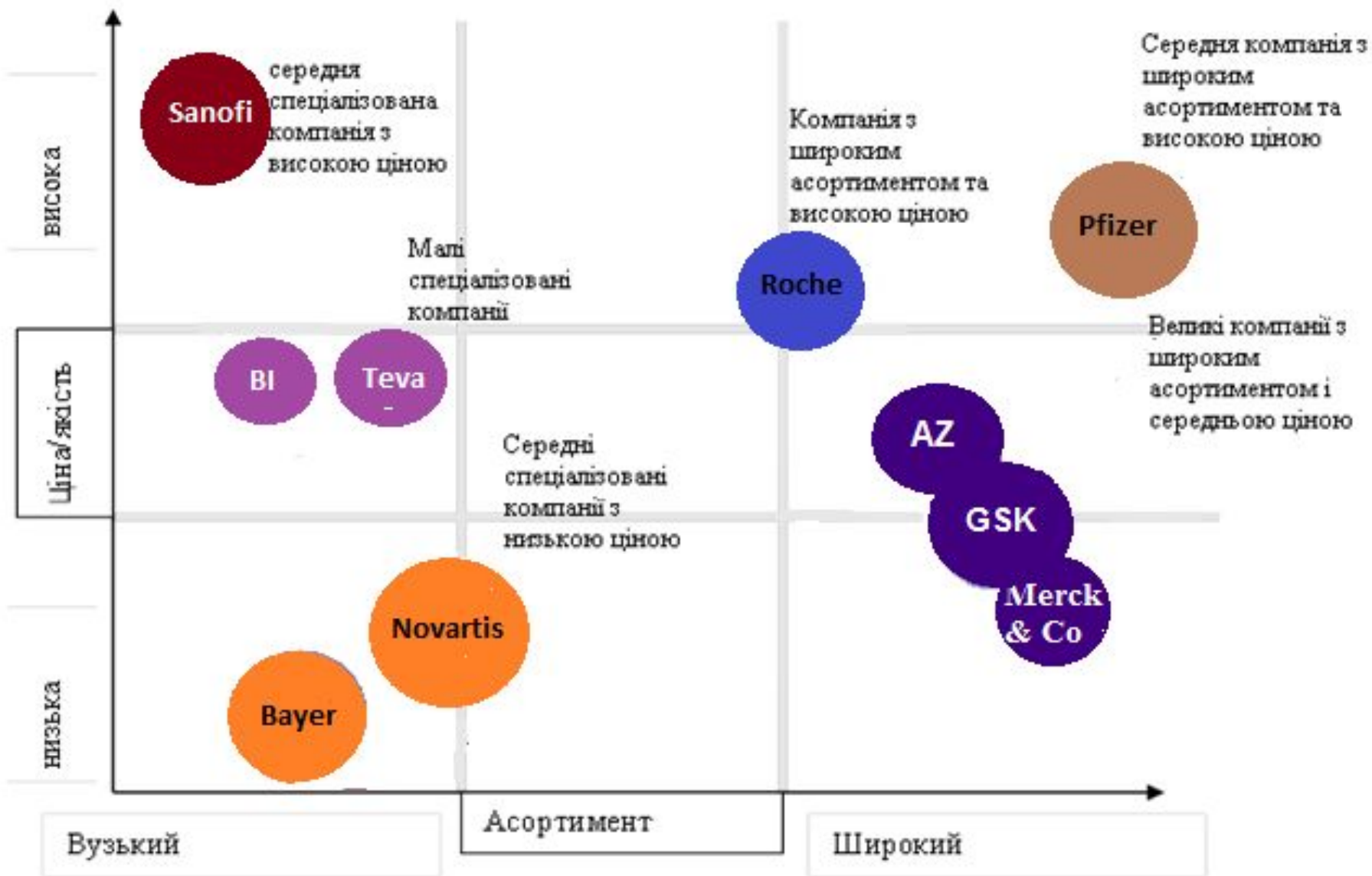
Методи регулювання цін на лікарські засоби в ЄС

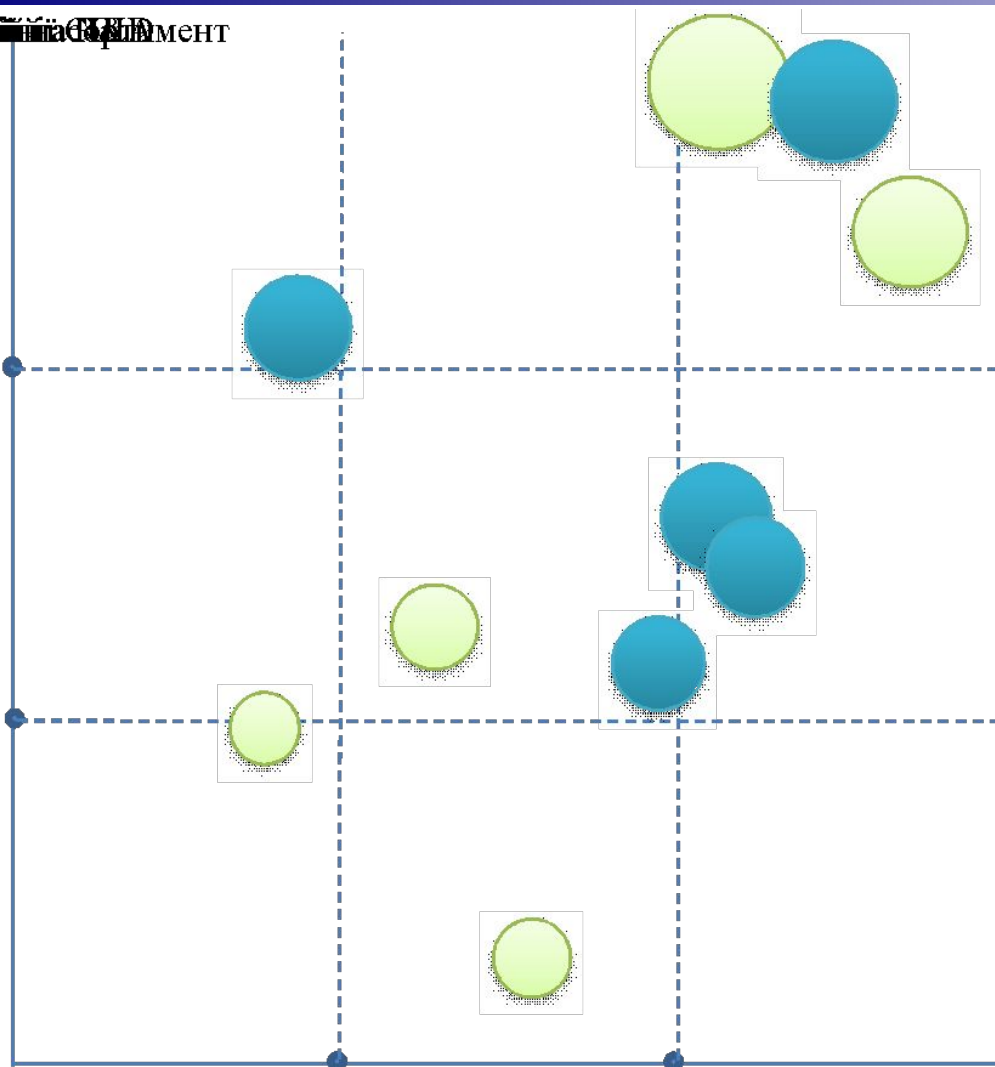
Країна	Контроль цін на стадії запуску нового продукту	Контроль цін при відшкодуванні витрат	Референтні ціни	Контроль прибутку	Позитивні/негативні лістинги	Бюджети на ліки для лікарів
Австрія	✓	✓			✓	
Бельгія	✓	✓			✓	
Данія			✓		✓	
Фінляндія		✓			✓	
Франція	✓	✓			✓	✓
Німеччина		✓	✓		✓	✓
Греція	✓	✓			✓	
Ірландія	✓	✓			✓	✓
Італія	✓	✓			✓	
Нідерланди	✓	✓	✓		✓	
Норвегія		✓	✓		✓	
Португалія	✓	✓			✓	
Іспанія	✓	✓		✓	✓	
Швеція		✓	✓		✓	
Швейцарія		✓			✓	

Конкуренція

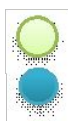
- На конкурентній карті ринку фармпрепаратів ЄС видно, що найбільшим асортиментом товарів володіє Pfizer, але водночас ціни на товари даної компанії є високими.
- Компанія Sanofi є вузькоспеціалізованою та пропонує спецпрепарати за високими цінами.
- Найбільші переваги у групи компаній - AstraZeneca, GlaxoSmithKline та Merck & Co, оскільки асортимент їхньої продукції є широким, а ціни середніми
- Низькими цінами та вузькою спеціалізацією характеризуються Bayer та Novartis, які мають хороші перспективи у контексті європейських тенденцій до переважання дешевших ліків.

Карта груп стратегічних конкурентів на ринку ЄС



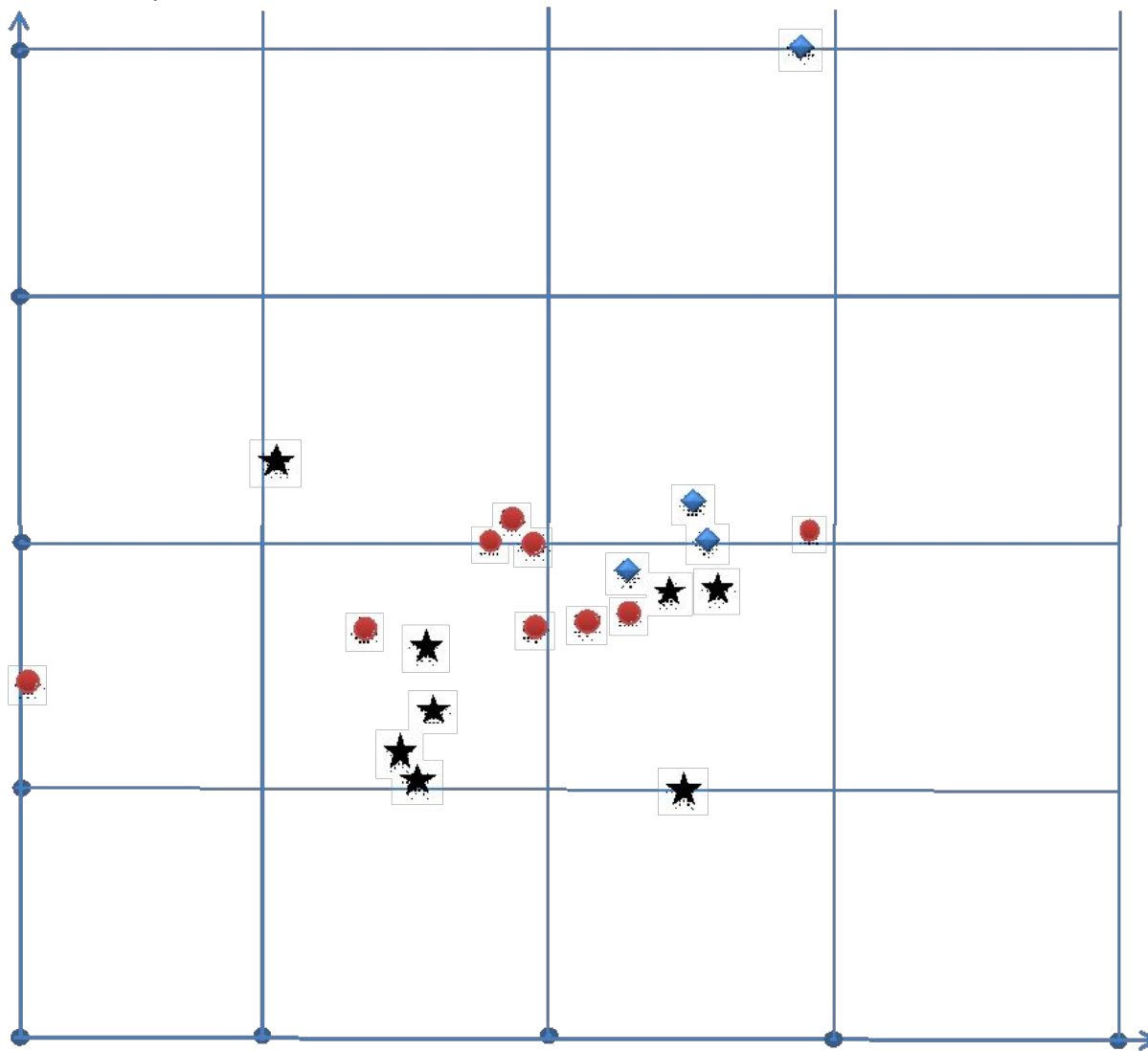


Карта груп стратегічних конкурентів на ринку ЄС:
“Витрати на НДДКР” vs. “Товарний асортимент”



Конкурентна карта глобального ринку фармацевтичної продукції

Висхідна шкала: ~~Висхідна шкала~~ навічності



Порівняльна характеристика конкурентних моделей компаній на фармацевтичному ринку ЄС

	Особливості функціонування	Приклади компаній
Компанії-новатори	<ul style="list-style-type: none">– дослідження та розробка нових фармакологічних препаратів;– вдосконалення на всіх етапах – від лабораторій до отримання дозволу на продаж на ринку;– широке використання патентного захисту	Sanofi-Aventis, GlaxoSmithKline, Pfizer, Roche, Astra-Zeneca, Novartis, Johnson&Johnson, EliLilly, Abbott
Компанії-послідовники	<ul style="list-style-type: none">– виробництво та продаж продукції, що є схожою або ідентичною з продукцією компаній-новаторів;– орієнтація переважно на локальні ринки	Teva, Sandoz, Ratiopharm, Mylan, Actavis, GedeonRichter, Ranbaxy, Wyeth

Конкурентні переваги фармацевтичних компаній світу

<i>Pfizer Inc.</i>	Глобальний лідер за обсягами продажу фармацевтичних препаратів, зміцнення позицій внаслідок придбання компанії Wyeth
<i>Johnson & Johnson</i>	Займає найбільшу частку ринку за рахунок препаратів, які продаються без рецепту та має найбільшу кількість трудових ресурсів
<i>Abbott Laboratories</i>	Висока диверсифікація бізнесу: виробництво фармацевтичних препаратів, медичних приладів
<i>Bristol-Myers Squibb</i>	Відома торговельна марка Plavix, за рахунок якої, збільшилася частка глобального ринку з 2007 до 2008 року на 13,2%
<i>Eli Lilly</i>	Окрім фармацевтичних препаратів, займає провідну позицію по виготовленню препаратів та послуг для тварин

Конкурентні переваги фармацевтичних компаній світу

<i>GlaxoSmithKline PLC</i>	Потужні НДДКР та інноваційний потенціал
<i>AstraZeneca</i>	Низька ціна
<i>Sanofi-Aventis SA</i>	Висока якість товару
<i>Novartis AG</i>	Найбільш розгалужена представницька мережа
<i>F. Hoffmann – La Roche Ltd</i>	Низькі витрати на виробництво
<i>Schering-Plough Corporation</i>	Розвинена ресурсна база
<i>Merck & Co., Inc.</i>	Лідер серед продажу вакцин

Сучасні фармацевтичні компанії в ЄС

- На ринку медикаментів ЄС домінують 25 глобальних ТНК кожна з річним товарообігом більше 10 млрд. \$;
- Тенденція до спеціалізації (кардіо, респіраторні, гастро, онко, нейрозахворювання);
- Велика кількість спеціалізованих стартапів, що спеціалізуються на розробці 1-2 видів ліків та в окремих галузях біотехнологій
- Поява спеціалізованих інфраструктурних компаній :
 - Організації клінічних досліджень, розробники технологічних платформ, виробничі майданчики, маркетингові фірми

Сучасні фармацевтичні компанії в ЄС

- Вихід компаній на зовнішній ринок диктується прагненням збільшити прибутки шляхом розширення продажу і впровадження нових патентованих засобів у найбільшій кількості країн
 - *У провідних західноєвропейських компаній частка продажу на зарубіжних ринках істотно перевищує 50%.*



Ділова модель “GlaxoSmiethKline”

GlaxoSmithKline – лідер європейської фармацевтичної галузі

- 27 грудня 2000 р. компанія утворилася шляхом злиття двох компаній: Glaxo Wellcome PLC і SmithKline Beecham PLC GSK.
- GSK має свій корпоративний головний офіс у Лондоні, здійснює операції у 114 країнах та реалізує продукцію у більш ніж 150 країнах

Завод GlaxoSmithKline у м. Ульверстоун, Великобританія



GlaxoSmithKline – лідер європейської фармацевтичної галузі

- Основні підрозділи НДДКР розташовані у Великобританії, США, Японії, Італії, Іспанії та Бельгії.
- Продукція виготовляється приблизно у 37 країнах
- Основні ринки для реалізації продукції компанії: США, Великобританія, Франція, Німеччина, Італія та Іспанія.

Дохід GlaxoSmithKline у 2008 році за географічним сегментом

Регіон	Дохід з регіону, млн. дол. США	Частка, % від загал. доходу	Приріст, % до 2007 р.
США	18,080.6	40	- 4,2
Європа	15,327.5	33,9	+ 16,3
Інший світ (АТР, Японія, Близький Схід, Африка, Латинська Америка, Канада)	11,769.3	26,1	+ 16,6

GlaxoSmithKline – лідер європейської фармацевтичної галузі

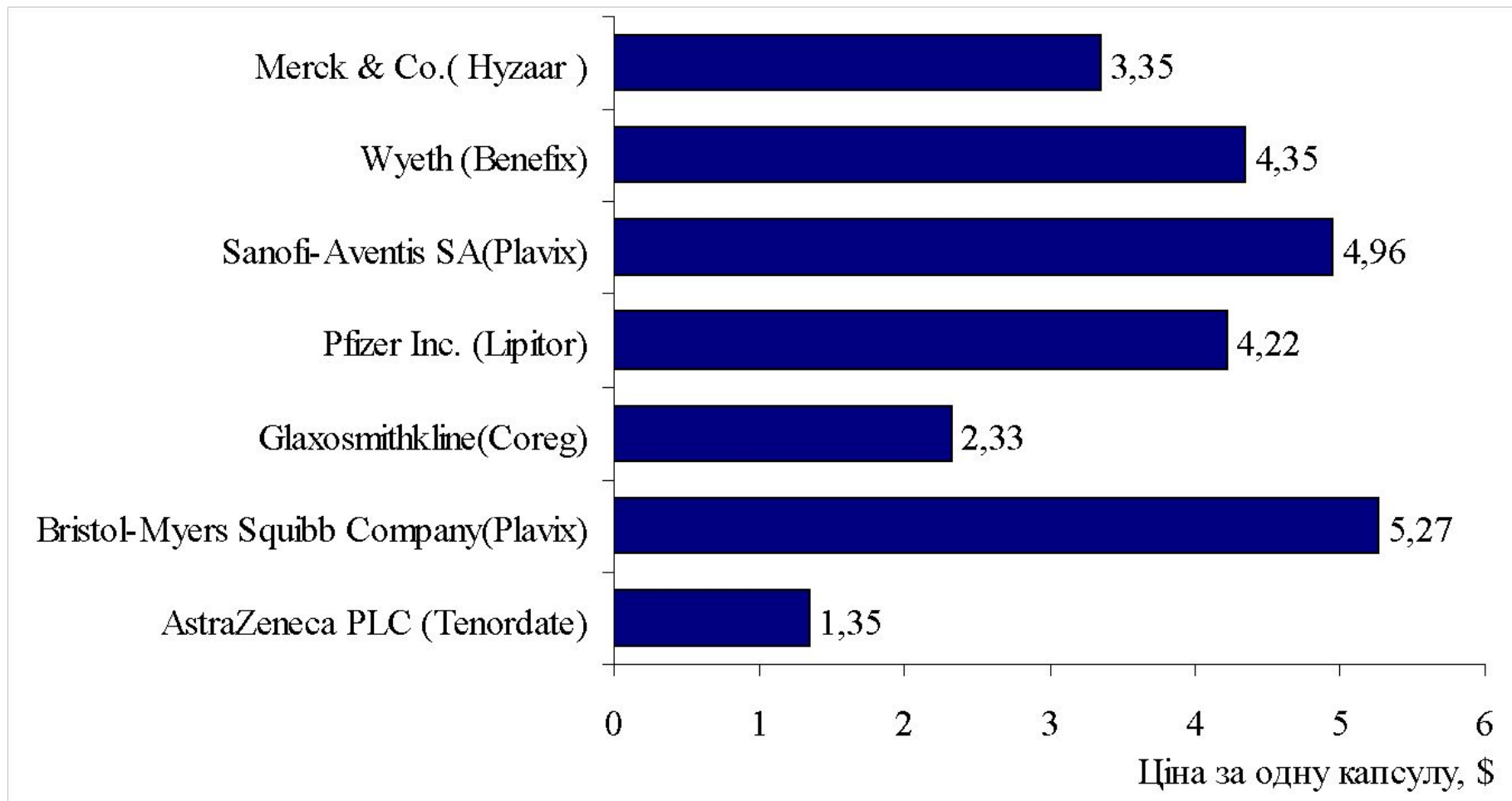
- GSK здійснює свою діяльність в двох сегментах промисловості:
 - **Фармацевтика** (*виробництво лікарських засобів та вакцин, які відпускаються лише за призначенням лікаря*)
 - **Безрецептурні медикаменти ОТС** (*лікарські засоби, які відпускаються без рецепту лікаря, засоби догляду за ротовою порожниною тощо*)

Дохід GlaxoSmithKline у 2008 році за видом препаратів та географічним сегментом

Pharmaceutical turnover by therapeutic area 2008

Therapeutic area/ major products	% of total	Total			USA		Europe		Rest of World	
		2008 £m	2007 £m	Growth £%	2008 £m	Growth £%	2008 £m	Growth £%	2008 £m	Growth £%
Respiratory	29	5,817	5,032	16	2,720	14	1,982	14	1,115	22
Anti-virals	16	3,206	3,027	6	1,600	7	850	-	756	10
Central nervous system	14	2,897	3,348	(13)	1,815	(24)	565	12	517	11
Cardiovascular and urogenital	9	1,847	1,554	19	1,107	14	512	28	228	25
Metabolic	6	1,191	1,508	(21)	590	(34)	294	1	307	(5)
Anti-bacterials	7	1,429	1,323	8	174	(11)	635	8	620	15
Oncology and emesis	2	496	477	4	243	(11)	169	25	84	20
Vaccines	12	2,539	1,993	27	629	-	1,155	44	755	34
Other	5	959	901	6	16	(75)	321	26	622	7
	100	20,381	19,163	6	8,894	(4)	6,483	17	5,004	16

Порівняння цінової конкурентоспроможності компаній та їх препаратів на ринку США, 2008 р.



SWOT GlaxoSmithKline

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none">□ Великі обсяги продаж і розвинена маркетингова інфраструктура□ Лідер галузі у сфері НДДКР на початковій та середній стадіях□ Лідер у сфері управління ЖЦТ□ Прогнозується стійке зростання об'єму продаж□ Стійкий фінансовий стан компанії□ Здатність знижувати собівартість виробництва	<ul style="list-style-type: none">□ Зрілий асортимент препаратів зазнає все більшої конкуренції□ Недостатній рівень запуску нових продуктів після злиття у 2000 році.□ Прогнозуються проблеми безпеки, пов'язаної з франчайзингом продуктів марки Avandia□ Висока залежність від високо конкурентних та повільно зростаючих ринків препаратів лікування центральної нервової системи та респіраторних захворювань.□ Невиправдання комерційного ефекту від НДДКР

SWOT GlaxoSmithKline

МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none">□ Комітети по обміну цифрової інформації призвели до стрімкого зростання НДДКР, що сприятиме збільшенню темпів зростання бізнесу компанії після 2013 р.□ Вихід компанії на швидкозростаючий ринок онкологічних препаратів□ Вихід компанії на ринок біопрепаратів, особливо, на сегмент розробки антитіл□ Потенціал для збільшення продаж на ринках країн, що розвиваються□ Забезпеченість ліквідними фінансовими ресурсами підвищує потенціал злиттів та поглинань	<ul style="list-style-type: none">□ Зниження собівартості ліків у конкурентів, здешевлення імпорту□ Зростання конкуренції з боку франчайзі□ Поширення підробок□ Патентування нових ліків, які генерують великі доходи□ Зростаюча вартість медикаментів, випробувань (досліджень) і підвищення загальних стандартів□ Затримки у розробці нових ліків негативно впливають на ефективність завершальної стадії НДДКР



Дякую за увагу!