

10. Василенко С. В разгар кризиса ЕС думает о расширении [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.pravda.ru/world/europe/european/16-10-2012/1131442-new\\_eu-0/](http://www.pravda.ru/world/europe/european/16-10-2012/1131442-new_eu-0/)

Статтю подано до редакції 12.08.2013

УДК 615.115.4

*Гілета Ю. І.*, аспірант  
Національний університет «Львівська політехніка»

## **СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ**

**АННОТАЦІЯ.** У даній статті досліджено світові тенденції злиттів та поглинань на фармацевтичному ринку, визначено основні мотиви об'єднання підприємств на ринку, продемонстровано фактори, що визначають комерційний успіх та причини невдач процесів злиттів та поглинань, виокремлено показники, котрі характеризують інвестиційну привабливість лідерів фармацевтичного ринку.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** фармацевтичний ринок, злиття та поглинання, капіталізація, інвестиції, компанія.

**АННОТАЦИЯ.** В данной статье исследованы мировые тенденции слияний и поглощений на фармацевтическом рынке, определены основные мотивы объединения предприятий на рынке, продемонстрировано факторы, определяющие коммерческий успех и причины неудач процессов слияний и поглощений, выделены показатели, которые характеризуют инвестиционную привлекательность лидеров фармацевтического рынка.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** фармацевтический рынок, слияния и поглощения, капитализация, инвестиции, компания.

**ANNOTATION.** This article explores the global trends of mergers and acquisitions in the pharmaceutical market, the main reasons for business combination on the market, demonstrates the determinants of commercial success and causes of failure processes of mergers and acquisitions, determines indicators that characterize the investment attractiveness of the leaders of the pharmaceutical market.

**KEYWORDS:** pharmaceutical market, mergers and acquisitions, capitalization, investment, company.

**Постановка проблеми.** Фармацевтичний ринок злиттів та поглинань є своєрідним барометром для аналітиків. Можливість розширення ринків збуту стала одним з генераторів політики M&A за участю компаній, які прагнуть розширити свою діяльність як на за-

йнятих сьогодні ринках, так і завоювати нові області, в тому числі, ринки, котрі розвиваються. Фармацевтичний ринок станом на 2012 рік оцінюється як одна з найбільш привабливих сфер для інвестування. Міжнародне рейтингове агентство Moody's очікує в 2013 році зростання кількості угод злиттів та поглинань на світовому фармацевтичному ринку. Так, згідно звіту агентства перевагу матимуть дрібні та середні угоди. Великі компанії можуть затратити на злиття та поглинання близько 1—2 млрд. дол. [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Злиття та поглинання на фармацевтичному ринку відображають процеси концентрації ринкової влади та перерозподілу ринкової частки. Основними мотивами об'єднання підприємств у фармацевції є:

— зменшення витрат виробництва у зв'язку із проведенням спільної діяльності;

— -зниження капіталоємності витрат і ризиків за умов створення нових виробничих потужностей;

— збільшення дієвості маркетингу: отримання нових можливостей для реалізації продукції, робіт і послуг, освоєння нових ринків збуту;

— розширення виробничих можливостей;

— опанування нових сфер виробничо-господарської діяльності;

— спільне використання ресурсних джерел;

— комплексне використання відходів виробництва;

— підвищення культури виробництва і надання послуг;

— економія транспортних витрат [2].

Без конкретної стратегії та чіткого бачення майбутньої мети дуже складно вибрати «правильну» компанію для розширення бізнесу. Ще до підписання операції важливо оцінити ефект синергізму, який вона спричинить. Майбутня вигода від злиття має лежати в основі рішення про початок операції. Якщо ж на цьому етапі була допущена помилка і майбутня вигода була переоцінена, тоді слід позбавитися частини бізнесу, що не відповідає загальній стратегії [3].

За оцінками Ernst & Young, станом на 2010р., привабливість фармацевтичних ринків для інвестицій та M&A розподіляється наступним чином: США — 52 %, Індія — 30 %, Китай — 27 %, Росія — 6 %. В країнах, що розвиваються, 5 найкрупніших угод на загальну суму більш ніж USD 4 млрд. уклались за участю Abbot Laboratories — Healthcare Solution, Індія (USD 3,7 млрд), GSK — Laboratoios Phenix, Аргентина (USD 253 млн), GSK — Amgen, США (USD 120 млн), Novartis — Zhejiang Tianyuan BioPharmaceuticals, Китай (USD 125 млн). В регіоні Східної Європи найдинамічнішою в області M&A була компанія STADA,

яка придбала чотирьох фармацевтичних виробників в Російській Федерації протягом 2005—2007 років [4].

Індійська фармацевтична промисловість станом на 2012 рік, є однією з найкрупніших у світі [5]. За даними ООН у 2008 році Індія увійшла в топ-15 найбільших експортерів лікарських засобів у світі з часткою ринку — 1,44 % і є одним із найбільших у світі виробників препаратів-генериків. У 2006 році обсяг продажів фармацевтичної продукції Індії склав близько 13 млрд. дол., а наприкінці 2011 року цей показник сягнув 20 млрд. дол. Згідно звіту консалтингової компанії PricewaterhouseCoopers (PwC), до 2020 року об'єм індійського фармацевтичного ринку становитиме 50 млрд. дол., котрий увійде у топ-10 найкрупніших світових ринків лікарських засобів [6].

Збільшення кількості злиттів і ліцензійних угод між багатонаціональними корпораціями та індійськими компаніями свідчить про підвищення вагомості фармацевтичного ринку Індії. Так, за результатами 2007—2012 рр., сума угод по злиттях та поглинаннях на фармацевтичному ринку Індії склала 1 млрд. дол. Крім того, на ринку лікарських засобів Індії було укладено близько 400 партнерських угод, загальна сума яких склала близько 100 млн. дол. Збільшенню темпів розвитку індійських фармацевтичних компаній сприяв Індійський закон про патенти у 2005 році, який передбачав можливість розробки генеричних версій нових препаратів, запатентованих в інших країнах, не порушуючи при цьому яких-небудь прав у своїй країні; залучення 100 % прямих іноземних інвестицій у фармацевтичний сектор у 2006 році, а також зростання виробництва препаратів-генериків. Згідно прогнозів, на зростання фармацевтичної промисловості Індії вплине збільшення рівня доходів жителів країни, оскільки 80 % витрат на лікарські засоби покриваються за рахунок пацієнтів [5].

**Мета статті.** Метою статті є дослідження тенденцій злиттів та поглинань на зовнішньому ринку, їх мотивації, факторів, що визначають комерційний успіх та причини невдач процесів M&A на фармацевтичному ринку.

**Викладення основного матеріалу.** Основним мотивом до злиття може стати прагнення учасників заробляти більше й витрачати менше. Також об'єднання відбувається й для того, щоб швидше просуватися до лідерства. Однак найчастіше учасники процесу занадто захоплюються глобальними цілями. Як результат, незначна помилка призводить до комерційних невдач. Якщо ж підприємство, контролюючи різні стратегічно важливі для нього ланки в ланцюзі виробництва та продажу товару, може збіль-

шити свою рентабельність, то інтеграційна стратегія є виправданою [7]. Найбільші операції в сфері фармацевтики M&A у 2009 р. представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**НАЙБІЛЬШІ ОПЕРАЦІЇ В СФЕРІ ФАРМАЦЕВТИКИ M&A У 2009 Р.  
ТА ЇХ МОТИВАЦІЯ**

Компанія-покупець	Компанія-мішень	Сума угоди (млн дол. США)	Мотивація компаній щодо злиття
«Johnson & Johnson Inc.»	«Acclarent Inc.»	785	Диверсифікація бізнесу компанії-покупця.
	«Cougar Biotechnology Inc.»	1000	
«Pfizer Inc.»	«Wyeth»	68000	Взаємодоповнення корпоративних культур обох компаній та команди кваліфікованих працівників.
«Novartis AG»	«Corthera Inc.»	620	Збільшення дієвості маркетингу — освоєння нових ринків збуту.
	«Zhejiang Tianyuan Biopharmaceutical Ltd Co.»	124,3	
	«EBEWE Pharma GmbH»	1257,29	
«Merck&Co., Inc.»	«Avecia Biologics Ltd»	н/д	Пошук можливостей щодо зміцнення ключових компетенцій
	«Schering-Plough Corp.»	41100	
«GlaxoSmith Kline plc»	«Stiefel Laboratories Inc.»	3600	Злиття у зв'язку із пошуком безпосередніх фінансових переваг.
	«Bristol-Myers Squibb MENA Branded Generics Business»	23,2	
«Abbott Laboratories Inc.»	«Advanced Medical Optics Inc.»	2800	Пошук спільних можливостей з метою підвищення капіталізації за рахунок синергетичного ефекту, котрий виникає при кооперації, освоєння нових ринків за межами США.
	«Evalve Inc.»	410	
	«Solvay Pharmaceuticals»	6600	
	«STARLIMS Technologies Ltd»	123	
	«Visiogen Inc.»	400	

Джерело: власна розробка автора на основі даних [8]

Найбільшою угодою 2010 року у фармацевтичній галузі є придбання компанією Novartis акцій компанії Alcon за \$ 51,6 млрд. Дана операція дала змогу компанії-покупцю вийти на швидко зростаючий ринок офтальмологічних препаратів і технологій, який за динамікою зростання поступається лише ринку протиракових препаратів [9].

Висока ринкова капіталізація підприємства свідчить про ефективне використання його ресурсів, про можливість зміцнення фінансової стабільності, про можливість розширення бізнесу, що приведе за собою зростання ринкової вартості та майбутньої прибутковості організації [10]. Показники, що характеризують інвестиційну привабливість лідерів фармацевтичного ринку зображено у табл. 2.

Таблиця 2

**ПОКАЗНИКИ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ЛІДЕРІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ**

Назва компанії	Показники	Періоди		Абс. відхил., млрд дол. США
		2011 р.	2012 р.	
«Johnson & Johnson Inc.» (США)	Капіталізація, млрд. дол. США	181,390	194,46	13,07
	Чистий прибуток, млрд. дол. США	9,672	10,853	1,18
	Коефіцієнт «кратне прибутку» (P/E ratio)	18,75	17,92	—
«Pfizer Inc.» (США)	Капіталізація, млрд. дол. США	180,859	170,68	-10,18
	Чистий прибуток, млрд. дол. США	8,570	8,255	-0,32
	Коефіцієнт «кратне прибутку» (P/E ratio)	21,10	20,68	—
«Novartis AG» (Швейцарія)	Капіталізація, млрд. дол. США	123,516	151,760	28,24
	Чистий прибуток, млрд. дол. США	11,3	12,8	1,50
	Коефіцієнт «кратне прибутку» (P/E ratio)	10,93	11,86	—
«Merck&C o., Inc.» (США)	Капіталізація, млрд. дол. США	100,402	116,889	16,49
	Чистий прибуток, млрд. дол. США	6,272	7,13	0,86
	Коефіцієнт «кратне прибутку» (P/E ratio)	16,01	16,39	—

Таблиця 2

«GlaxoSmithKline» (Великобританія)	Капіталізація, млрд. дол. США	114,94	112,519	-2,42
	Чистий прибуток, млрд. дол. США	8,3	8,57	0,27
	Коефіцієнт «кратне прибутку» (P/E ratio)	13,85	13,13	—
«Abbott Laboratories Inc.» (США)	Капіталізація, млрд. дол. США	86,449	96,369	9,92
	Чистий прибуток, млрд. дол. США	3,110	4,910	1,80
	Коефіцієнт «кратне прибутку» (P/E ratio)	27,80	19,63	—

Джерело: власна розробка автора на основі даних [11-16]

Ліквідність акцій визначається рівнем капіталізації компанії. В поданій табл.2 представлено компанії із високим рівнем капіталізації (якщо капіталізація компанії більша за 10 млрд. дол., то це високий рівень), серед яких беззаперечними лідерами є американські «Johnson & Johnson Inc.» та «Pfizer Inc.». Одним із показників, котрий застосовується для порівняльної оцінки інвестиційної привабливості компаній є коефіцієнт «кратне прибутку» (P/E ratio), котрий розраховується як відношення ринкової капіталізації компанії до її річного прибутку. Чим менше значення даного коефіцієнта ціна/прибуток, тим дешевшим оцінюється прибуток аналізованої компанії на ринку (що може служити сигналом недооцінки акцій компанії на ринку), і навпаки [17].

Основні фактори, котрі визначають комерційний успіх процесів M&A у фармацевті представлено на рис.1.

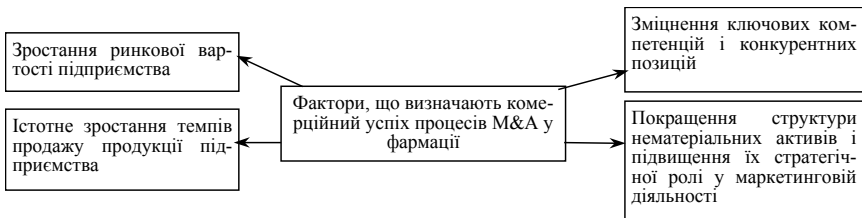


Рис.1. Фактори, що визначають комерційний успіх процесів M&A у фармацевті

Джерело: власна розробка автора

Згідно існуючого досвіду злиттів компаній, можна зробити висновок, що основною причиною 80 % невдалих злиттів була неможливість подолати протиріччя корпоративних культур. Тому вирішення культурних та організаційних проблем набуває першочергового значення для будь-якої інтеграції бізнесу. У процесі злиття компаній необхідно у короткостроковій перспективі виявити «культурні проблеми», пов'язані зі співробітниками, спілкуванням, структурними перетвореннями, пріоритетами у створенні вартості та зайнятися їх вирішенням [18].

Основні причини невдач M&A на фармацевтичному ринку представлено на рис.2.



Рис.2. Причини невдач M&A на фармацевтичному ринку

*Джерело:* власна розробка автора

Згідно досвіду проведення злиттів та поглинань, 75 % топ-менеджерів звільняються з поглинутої компанії протягом трьох років: хтось йде відразу, хтось чекає стабілізації ситуації та оцінює свої шанси і вже потім приймає рішення. В будь-якому випадку, дану проблему потрібно вирішувати, а задля цього варто якомога раніше, ще на стадії проведення угоди, виявити талановитих і перспективних працівників; реалізувати програму збереження працівників, наприклад, запровадити грошові виплати ключовим менеджерам, які залишаються у компанії в період злиття; досить швидко провести всі кадрові призначення аби уникнути невизначеності у майбутньому в основних працівників [19].

**Висновки і перспектива подальших досліджень.** Незважаючи на об'єднання великої кількості підприємств у фармацевтичній галузі, більшість з яких попередньо мали власні стратегії розвитку і навіть працювали в різних галузях, фармацевтичний ринок все ж оцінюється як одна з найбільш привабливих сфер для інвестування. Тенденція до об'єднання зберігається завдяки

компаніям — лідерам галузі, які продовжують шукати можливості для посилення власного науково-виробничого потенціалу, захоплення нових ринків, покращення своїх конкурентних переваг, перерозподілу підприємницьких ризиків [20]. Перерозподіл ринкової влади змінює моделі поведінки інвесторів і ділових партнерів, що потребує більш глибокого вивчення при розробленні моделі фармацевтичного бізнесу. Питання про майбутню управлінську команду нового фармацевтичного підприємства необхідно розглядати у взаємозалежності із організаційно-технологічними змінами та інвестиціями в людський капітал.

### **Література**

1. Moody's прогнозирует рост числа сделок M&A на мировом фармрынке. Режим доступу — <http://rosbalt.ru/business/2013/04/25/1122298.html>;
2. Об'єднання підприємств. Режим доступу — <http://pharmencyclopedia.com.ua/article/3091/ob-yednannya-pidpriyemstv>;
3. Основні ризики інтеграційної діяльності в Україні — «Правовий тиждень». Режим доступу — <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120665>;
4. Инвестиционная привлекательность фармацевтического рынка Украины. — «Фармацевтическая отрасль», №6 (23) 2010. С.19—20;
5. Итоги и перспективы развития фармрынка Индии. Режим доступу — <http://apteka.ua/article/203609>;
6. Индия фармацевтическая: стратегии завоевания глобального лидерства. Режим доступу — <http://apteka.ua/article/50043>;
7. Інтеграційні стратегії. Режим доступу — <http://advanter.ua/articles.php?articlesid=17>;
8. Слияния и поглощения в 2009 году. Режим доступу — <http://apteka.ua/article/27334>;
9. Топ-5 найбільших світових угод / Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/business/krupneyshikh-mirovykh-sdelok.html>;
10. Ринкова капіталізація компанії. Режим доступу — <http://outsourcing.groupprost.com/ru/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/870>;
11. Johnson & Johnson Inc. Режим доступу — <http://jnj.com/connect/>;
12. Pfizer Inc. Режим доступу — <http://pfizer.com/home/>;
13. Novartis AG. Режим доступу — <http://novartis.com/>;
14. Merck&Co., Inc. Режим доступу — <http://merck.com/index.html>;
15. GlaxoSmithKline plc. Режим доступу — <http://gsk.ua/home.aspx>;
16. Abbott Laboratories Inc. Режим доступу — <http://abbott.com/index.htm>;



17. Акции фармкомпаний: на бирже не играют, на бирже зарабатывают (обновлено). Режим доступа — <http://apteka.ua/article/155011>;

18. Організаційна ефективність процесу злиття компаній. Режим доступу — [www.trn.ua](http://www.trn.ua);

19. Пуригіна О. Г. Міжнародні економічні конфлікти: Навч. пос. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 280 с;

20. Біотехнологічні компанії у процесі консолідації фармацевтичної галузі. Режим доступу — <http://researchclub.com.ua/jornal/218>.

Статтю подано до редакції 20.08.2013

УДК 658.8.012.12:339.138

**Голіцин А. М.**, к.е.н., доцент  
кафедри маркетингу «ДВНЗ «КНЕУ  
імені Вадима Гетьмана»

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН ТЮТЮНОВОГО РИНКУ**

**АНОТАЦІЯ.** Стаття присвячена актуальним питанням впливу держави на діяльність тютюнових компаній. Окреслюється загальна характеристика тютюнового ринку, вплив державного регулювання на діяльність компаній та відповідні зміни в організації їх маркетингової діяльності.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** дослідження, тютюновий ринок, тенденції тютюнового ринку, маркетинговий відділ, комунікації.

**АННОТАЦИЯ.** Статья посвящена актуальным вопросам влияния государства на деятельность табачных компаний. Дается общая характеристика табачного рынка, влияние государственного регулирования на деятельность компаний и соответствующие изменения в организации их маркетинговой деятельности.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** исследование, табачный рынок, тенденции табачного рынка, маркетинговый отдел, коммуникации.

**ABSTRACT.** The article is dedicated to the actual questions of influence of the state on activity of tobacco companies. General description of tobacco market was given, the influence of government control on the activity of companies and corresponding changes in the organization of their marketing activity was analyzed.

**KEY WORDS:** research, tobacco market, tobacco market tendencies, marketing department, communications.