

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК СТРАТЕГІЯ НЕОРГАНІЧНОГО РОСТУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ

Страпчук С.І.

кандидат економічних наук,

Національний фармацевтичний університет

При формуванні стратегії росту компанії необхідно визначитися, на якому напрямку вона буде фокусуватися - на внутрішньому зростанні (органічна стратегія росту), на зовнішньому (неорганічна стратегія росту) або вирішить комбінувати ці два підходи. Стратегія неорганічного росту реалізується за рахунок ресурсів партнерів з наступним об'єднанням в одну фірму в разі злиття та поглинання, завдяки створенню спільних підприємств, або на основі взаємовигідних відносин в разі створення стратегічного альянсу. Особливої уваги потребує один з найбільш динамічних напрямків корпоративних стратегій росту компаній - стратегія злиття та поглинання M&A (Mergers and Acquisitions). Вибір на користь неї пояснюється рядом причин, що полягають у підвищенні ефективності цільової компанії, видаленні надлишкових потужностей з промисловості, забезпеченні доступу на ринки продукції, придбанні навичок і технологій швидше та з меншими витратами, швидке виокремлення переможців та надання допомоги їм у розвитку бізнесу. У більшості країн уряд контролює процеси злиття та поглинання через обмеження у корпоративному і трудовому праві та політику протекціонізму. Адже поєднання компаній може вплинути не лише на загальний рівень конкуренції, а й на зниження рівня зайнятості населення.

На світовому ринку фармацевтичної продукції, стратегія злиття та поглинання виявилася дуже популярною, оскільки використовується як для створення сильних компаній, так і для завоювання нових ринків. Зовнішнє зростання є необхідністю в конкурентному середовищі, та спрямоване на досягнення певних розмірів або володіння мінімальною часткою ринку, щоб

залишатися присутнім в його розвиненому і мінливому секторі. Це також зручний спосіб брати участь в стратегії диверсифікації.

Фармацевтична промисловість несе відповідальність за розробку, виробництво і збут лікарських засобів. Таким чином, її величезне значення в якості глобального сектора незаперечне. Доходи фармацевтичних компаній у всьому світі досягли більше одного трильйона доларів США в 2016 році. Провідні оператори ринку походять зі Сполучених Штатів Америки та Європи. На основі продажів рецептурних лікарських препаратів компанія Pfizer виробила продукції на близько 43 мільярдів доларів США, в той час як загальний дохід склав близько 49 мільярдів доларів США. Іншими головними глобальними гравцями з США є Johnson & Johnson, Merck і Abbvie. Novartis і Roche зі Швейцарії, Glaxo Smith Kline і Astra Zeneca із Сполученого Королівства та Sanofi з Франції є великою європейською п'ятіркою.

Запатентовані ліки на сьогоднішній день складають найбільшу частку фармацевтичних доходів. Більше, ніж будь-яка інша галузь, фармацевтичний сектор сильно залежить від його наукових досліджень і розробок сегмента. Фармацевтичні компанії вкладають 20 % і більше своїх доходів в заходи R&D. Сполучені Штати є традиційним оплотом фармацевтичних інновацій. Походження більшості нових речовин, що вводяться на ринок може бути простежено в Сполучених Штатах. Через неухильну втрату патентного захисту, винахід нових лікарських засобів має життєво важливе значення для фармацевтичної промисловості.

Тиск поточних витрат та різкий спад в R&D-продуктивності є причинами безпрецедентного зниження частки загального обсягу прибутку в охороні здоров'я, захопленого найбільшими наукомісткими фармацевтичними компаніями, в той час як низько прибутковий сектор виробництва дженериків постійно зростає. Найважливіше питання для цих компаній, як розвивати свою бізнес-модель для того, щоб процвітати при нестійких рівнях прибутку, зосередивши увагу на результатах, а не просто

генерувати більшу кількість продуктів, здійснювати більше процедур і в кінцевому рахунку формувати більше витрат.

Формування цілісної концепції всього бізнесу у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем в динаміці та здатності компанії конкурувати в економіці знань, що формується на сучасному етапі, виражається через створення власної корпоративної стратегії росту. Самим простим та відомим механізмом зростання компанії є стратегія органічного росту, що забезпечується внутрішніми ресурсами фірми в довготривалому періоді. Альтернативним варіантом, що може бути реалізований за рахунок ресурсів партнерів з подальшим об'єднанням, є стратегія неорганічного росту.

Отже, все частіше керівництво компаній усвідомлює цінність поєднання неорганічних підходів з їх органічним ростом - і багато з них звертаються до стратегій злиття та поглинання.

У 2016 році спостерігається поживлення на ринку злиття та поглинання (M&A) України: їх кількість збільшилась майже в 2,5 рази до 84 у порівнянні з 2015 роком. У розрізі світового обсягу угод M&A частка України становить лише 0,09%. Найбільша кількість угод злиття та поглинання у секторах: банківських послуг, будівництва та нерухомості та АПК. У географічній структурі українського ринку M&A найбільшими інвесторами є Кіпр (7,1%), РФ (6,0%), а також Канада, Швейцарія, Австрія (по 3,6%). У 2016 році було укладено по одній угоді в секторах машинобудування, фармацевтики, металургії, АПК, ІТ та страхування. Тож, навіть на українському ринку злиттів та поглинань в топ-10 потрапила компанія фармацевтичної галузі.

Темпи росту M&A-активності у 2016 році в порівнянні з 2015 були значно нижчі. Уряд США розправився з інверсією, яку було заплановано здійснити компанією Pfizer після злиття з Allergan (Ірландія) – виробником ботокса. На ній очікувалось заощадити близько \$ 123 млн. податків (адже податкова ставка Pfizer за умови переміщення штаб-квартири в Дублін могла знизитись з 25% до 17-18%). Це могло бути найбільшим злиттям в історії

фармацевтичної промисловості. Відтак, М&А-активність у 2016 році зосереджена на стратегічному управлінні портфелем продуктів.

За прогнозами аналітиків, в результаті успішного злиття компаній Pfizer і Allergan могла бути створена найбільша фармацевтична світова компанія із сукупними обсягами продажу в розмірі більше 60 млрд. доларів в рік. Причиною такого поживленого інтересу Pfizer можна спостерігати на рис. 4, адже Allergan у 2015 році показала максимальний приріст вартості активів - до 103%.

В пошуках ефективних рішень щодо вибору напрямків корпоративних стратегій росту, слід визначити наскільки динамічною є фармацевтична галузь, адже в умовах цифрової економіки, що орієнтована на обслуговування, важливість швидкодії надто зростає. Стратегії органічного зростання є класичним механізмом, який необхідно прискорювати шляхом поєднання зі стратегіями неорганічного зростання, саме тоді можна досягти результатів в короткостроковому періоді.

Активізація стратегій злиття та поглинання сприяє поліпшенню інвестиційного клімату, обміну досвідом, технологіями (особливо так необхідним для фармацевтики заходів R&D), проте має і негативні наслідки, що загрожують втратою робочих місць, розвитку конкуренції та поширенню інверсії. Тому контроль з боку державних органів є необхідною умовою.

Світові тенденції зростання ринку угод злиття та поглинання свідчать про активізацію даних процесів, не лише в світі, але й на фармацевтичному ринку зокрема, тоді як в Україні вони носять швидше епізодичний характер.

Джерела:

1. Український ринок М&А: підсумки 2016 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://uifuture.org/uk/post/ukrainskij-rinok-ma-pidsumki-2016-roku_48

2. Statista – The portal for statistics Immediate access to over one million statistics and facts [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.statista.com>