

- ції України, 16 черв. 2011 р. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – С. 80–85.
5. Проблеми функціонування місцевих рад та їх виконавчих органів : монографія / за ред. Ю. М. Тодики. – Х. : Право, 2009. – 540 с.
 6. Сталий розвиток територіальної громади: управлінський аспект : [монографія] / Ю. О. Куца, В. В. Мамонова, О. К. Чаплигін [та ін.] ; за заг. ред. Ю. О. Куца, В. В. Мамонової. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2008. – 236 с.
 7. Ткачук А. Представницькі органи влади в Україні та представництво: стан і роздуми [Електронний ресурс] / А. Ткачук. – Режим доступу : <http://www.spa.ukma.kiev.ua/konst/article.php/20070913233938767>. – Назва з екрана.
 8. Українські еліти в контексті місцевого і регіонального розвитку: історія та сучасність. Популярний нарис / [Пухтинський М., Власенко О., Ворона П., Лопатинський В., Обушний О.]. – Полтава : ПП Шевченко, 2009. – 160 с.

УДК 658.52:38.24

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Л. Е. Шульженко, кандидат экономических наук

Фармацевтическая промышленность является в настоящее время одним из лидирующих секторов мировой экономики, для которого характерны устойчивые высокие темпы роста производства и прибыли. Отечественный рынок лекарственных средств был едва ли не единственным, демонстрирующим рост в период кризиса. В 2009 г. его объем составил 19,4 млрд грн, что на 31,2 % больше по сравнению с прошлым годом. В ИК «Dragon Capital» прогнозируют, что в течение ближайших трех – четырех лет он будет расти с минимальной динамикой 30 % в год [5].

Возрастающие наукоемкость и капиталоемкость фармацевтического производства обусловили активизацию интеграционных процессов в фармацевтической отрасли, которые проявляются в увеличении количества сделок консолидации компаний. Многие ведущие фармацевтические компании мира участвуют в стратегических альянсах – Abbott (ABT), Amgen, Astellas, AstraZeneca (AZN), Baxter Bayer, Boehringer Ingelheim, Bristol-Myers Squibb, Johnson&Johnson (JNJ), Chugai, Eisai, Eli Lilly, Genentech (DNA), GlaxoSmithKline (GSK), Merck (MRK), Merck KgaA, Novartis (NVS), Novo Nordisk, Pfizer (PFE), Roche

(RHHY), Sankyo, Sanofi-Aventis, Schering AG, Schering-Plough, Takeda, Wyeth (WYE) [3]. Альянсы позволяют компаниям сэкономить до 15 % текущих расходов, сократить затраты на разработку пересекающихся препаратов, повысить исследовательский потенциал [1].

Принимая во внимание очевидные выгоды создания стратегических альянсов фармацевтическими компаниями в современных экономических условиях, а также то, что положительный опыт по созданию стратегических альянсов может быть использован отечественными фармацевтическими компаниями, можно утверждать, что исследование предпосылок формирования и тенденций развития современных стратегических альянсов в фармацевтической промышленности является актуальным. Развитие фармацевтической промышленности является вопросом национальной безопасности любого государства – продукция современной фармацевтической промышленности приобретает все большее значение для обеспечения здоровья и жизнедеятельности населения.

Цель статьи – изучение современных тенденций развития фармацевтической отрасли, выявление предпосылок формирования стра-

тегических альянсов, ключевых характеристик стратегических альянсов и основных направлений их формирования в мировой фармацевтической промышленности.

Предпосылки формирования стратегических альянсов заложены в самом процессе исследований и разработок в фармацевтической промышленности: получение патента и

начало доклинических исследований (обычно 4 года), клинические испытания (обычно 7 лет), получение разрешения на маркетинг лекарства, формирование цены и другие административные процедуры [6]. Структура затрат на НИОКР фармацевтических компаний приведена в табл. 1 [6].

Таблиця 1

Структура инвестиций в НИОКР по стадиям фармацевтического процесса, %

Стадия	Продолжительность	Содержание	Доля от общих инвестиций в НИОКР, %
Доклинические испытания	4 года	Синтез новых субстанций, биологический скрининг, фармакологическое тестирование	27
Клинические испытания, в том числе:	7 лет		54
Фаза 1	До 1 года	Тестирование на токсичность, безопасность. Выбор оптимальной дозы	8
Фаза 2	1–2 года	Оценка эффективности и выявление побочных эффектов	13
Фаза 3	2–4 года	Подтверждение эффективности и побочных эффектов при длительном применении	33
Одобрение и разрешения	2–3 года		5
Фаза 4 (дополнительные испытания)	Варьируется	Определение новых потребителей, сравнение с другими лекарствами, определение клинического эффекта и долгосрочной безопасности медикамента на широкой выборке пациентов и соответствие условиям разрешительной документации	14

В основе открытий потенциальных лекарств лежат достижения современной биотехнологии. Большая часть ранних стадий процесса открытия новых лекарств традиционно осуществляется биотехнологическими компаниями [6]. Начиная с 2002 г., биотехнологические компании добывают капитал в достаточно трудных условиях, поскольку инвесторы стали меньше интересоваться компаниями с многообещающими идеями и начали предпочитать фирмы с уже существующей или практически готовой к выпуску новой продукцией и определенными доходами [3].

Примерно в одно и то же время биотехнологические и фармацевтические компании столкнулись с проблемами, которые выявили их взаимозависимость: биотехнологические компании испытывают недостаток финансовых средств, а фармацевтическому сектору не-

обходимо расширять ассортимент и повышать продуктивность. Заключение альянсов на ранних стадиях разработки новых препаратов является в этой ситуации решением, выгодным обеим сторонам.

Постепенно проникновение высоких и новых технологий на традиционные рынки создает условия для конкуренции среди крупных компаний с помощью создания альянсов с небольшими биотехнологическими компаниями, которые в настоящее время проводят большинство клинических исследований. На протяжении 1997–2002 гг. 20 крупнейших фармацевтических компаний сформировали около 1500 альянсов с биотехнологическими компаниями. За 1995–2008 гг. количество зарегистрированных стратегических альянсов в фармацевтической и биотехнологической отрасли увеличилось почти в 3 раза – с 903 до 2603. Количество стратегических альянсов с

участием европейских фармацевтических и биотехнологических компаний также увеличилось – с 237 в 1997 г. до 372 в 2008 г. Наибольшее число стратегических альянсов в мире было создано в 2008 г. – 2603, а в ЕС в 2001 г. – 607 (табл. 2) [2].

Приведенные в табл. 2 данные свидетельствуют о постепенной трансформации таких традиционных форм консолидации предприятий фармацевтической промышленности как слияния и поглощения в новую форму партнерства – стратегический альянс.

Таблица 2

Стратегические альянсы и сделки по слияниям и поглощениям в фармацевтическом и биотехнологическом секторе (1995–2008 гг.), ед.

Год	Стратегические альянсы в мире	Стратегические альянсы в ЕС	Слияния и поглощения
1995	903	–	–
1996	1095	–	–
1997	1087	237	39
1998	1378	207	19
1999	1431	336	46
2000	1953	485	545
2001	2019	607	55
2002	1664	505	30
2003	1622	200	39
2004	2090	280	42
2005	2218	328	66
2006	2346	337	64
2007	2474	369	61
2008	2603	372	64

Стратегические альянсы создаются не только в области научных исследований, но и в сфере маркетинга и производства. Так, стратегические альянсы в маркетинговой сфере создаются между глобальными производителями лицензионных лекарственных препаратов (представителями так называемой Большой Фармы) и генерическими компаниями.

Снижение прибыли фармацевтических компаний в результате истечения сроков действия патентов, торможения процессов запуска инновационных продуктов, экономического спада вынуждает их переходить в сегмент генерического бизнеса. Объединяясь с локальными генерическими компаниями в развитых и в развивающихся странах, представители Большой Фармы могут избежать значительного снижения дохода посредством маркетинга брэндированных (но утративших патентную защиту) версий их оригинальных препаратов по цене, несколько более высокой, чем генерические препараты, даже после того, как юри-

дически разрешена конкуренция со стороны генерических версий [12].

В определенной мере способствует созданию стратегических альянсов крупных фармацевтических компаний с генерическими компаниями, а также с фармацевтическими предприятиями развивающихся стран прогноз развития мирового фармацевтического рынка. В прогнозах аналитиков компании IMS Healthcare (США) развития фармацевтического рынка до 2013 г. на первое место выдвинут стремительный подъем развивающихся стран (Бразилия, Китай, Индия, Мексика, Россия, Южная Корея и Турция) в течение ближайших пяти лет. IMS Healthcare пророчит ряду этих стран стремительный скачок в иерархии мирового фармацевтического рынка. Некоторые из глобальных фармацевтических компаний успешно используют уже сложившиеся и прогнозируемые тенденции в структуре мирового фармацевтического рынка и создают стратегические альянсы с компаниями-партнерами из

стран с развивающимися фармацевтическими рынками.

Для выявления характерных особенностей формирования стратегических альянсов исследован опыт передовых фармацевтических компаний – «AstraZeneca Bristol-Myers Squibb», «GlaxoSmithKline Plc», которые в последние годы сформировали стратегические альянсы в различных сферах партнерства (2006–2010 гг.) [4, 7–11, 13, 14].

Так, компания «AstraZeneca» сотрудничает в области исследовательских проектов с биофармацевтической компанией «Palatin Technologies» с целью разработки, изучения и выведения на рынок соединений, воздействующих на рецепторы меланокортинов, а также с фармацевтической компанией «Schering AG», обладающей собственной исследовательской базой, в разработках инновационного противоопухолевого препарата. Компания «Bristol-Myers Squibb» сотрудничает с биотехнологической компанией «Oncolys BioPharma Inc» для разработки и коммерциализации лекарственного препарата нового поколения «Festinavir», для лечения ВИЧ-инфекции. Компания «GlaxoSmithKline» создала маркетинговый альянс с генерической компаний «Aspen Pharmacasre», с китайской «Shenzhen Neptunus» по производству вакцин от гриппа

для Китая, с российской биофармацевтической компанией «Биннофарм» для локализации про-изводства инновационных вакцин в Российской Федерации.

Определенный опыт стратегического партнерства имеет и отечественная фармкомпания – ОАО «Фармак», наладившая производство рекомбинантного инсулина совместно с американской корпорацией «Eli Lilly» по соглашению о сотрудничестве, подписанному в 2007 г. Компания «Фармак» получила эксклюзивное право на выпуск генно-инженерного инсулина по технологии коллег из США, а в рамках стратегического партнерства с немецкой компанией, название которой не разглашается, стала эксклюзивным контрактным производителем современного лекарственного средства для диагностики органов и систем человека методом компьютерной томографии [5, 11].

На основе обобщения исследованного опыта формирования стратегических альянсов компаниями фармацевтической промышленности выделим их ключевые характеристики по следующим признакам: сфера партнерства в альянсе, состав (участники альянса), цель формирования альянса, условия партнерства (вклад участников), организационная форма партнерства (табл. 3).

Таблица 3

Стратегические альянсы в фармацевтической промышленности

Сфера партнерства в альянсе	Состав	Цель альянса	Условия партнерства	Организационная форма партнерства
Производство	«GlaxoSmithKline», «Shenzhen Neptunus»	Производство вакцин от гриппа для Китая. Увеличение присутствия компании «Glaxosmithkline» на развивающемся рынке Китая	«Glaxo» получит 40 % акций в совместном предприятии, эквивалентные 34 млн долл. с последующей покупкой в течение 2-х лет контрольного пакета акций совместного предприятия. Совместные капиталовложения в производство	Совместного предприятия
Маркетинг и продажи	«GlaxoSmithKline», «Aspen Pharmacasre»	Увеличение объемов продаж в странах с развивающейся экономикой в районах Африки. Объединение торговых операций компаний в рамках как существующих, так и возможных продуктовых портфелей	«GlaxoSmithKline» – передача препаратов и производственных активов «Aspen Pharmacasre» – 16 % доля компании, эквивалентные 410 млн долл.	Участие в уставном капитале предприятия-партнера

Продолж. табл. 3

Сфера партнерства в альянсе	Состав	Цель альянса	Условия партнерства	Организационная форма партнерства
Производство, продажи	«GlaxoSmithKline», ЗАО «Биннофарм»	Производство инновационных вакцин в России. Увеличение присутствия Компании «GlaxoSmithKline» на рынке России	ЗАО «Биннофарм» – производственные мощности, каналы сбыта, инвестиции. «GlaxoSmithKline» – трансфер технологий, обучение специалистов, аудит производственных процессов	Соглашение о создании стратегического альянса
НИОКР, производство маркетинг и продажи	«AstraZeneca», «Schering AG»	Разработка инновационного препарата группы SERD	Все затраты на разработку и коммерческую реализацию, а также общая прибыль делятся поровну	Соглашение о создании стратегического альянса
НИОКР, маркетинг, продажи	«AstraZeneca», «Palatin Technologies»	Разработка, изучение и выведение на рынок инновационных лекарственных соединений	«Palatin» – лицензии и патенты, «AstraZeneca» – авансовый платеж в размере 1,6 млн долл. США и в дальнейшем 5 млн долл.	Соглашение о сотрудничестве. Соглашение о спонсировании и клинического исследования. Лицензионное соглашение
НИОКР, маркетинг, продажи	Bristol-Myers Squibb, Oncolys BioPharma Inc	Разработка и коммерциализация лекарственного препарата нового поколения	«Bristol-Myers Squibb» – 286 млн долл. и выплата роялти от продаж продукта. «Oncolys BioPharma Inc» – лицензии и патенты	Лицензионное соглашение
Производство	Eli Lilly, ОАО «Фармак»	Производство генно-инженерного инсулина. Увеличение присутствия компании «Eli Lilly» на развивающемся рынке Украины	ОАО «Фармак» – производственные мощности, каналы сбыта, инвестиции. «Eli Lilly» – трансфер лицензионной технологии	Соглашение о сотрудничестве

Каждый из рассмотренных стратегических альянсов предполагает совместный вклад ресурсов партнеров, совместное решение задач, соответствующих долгосрочным планам партнеров и направленных на достижение стратегических целей. Каждый из рассмотренных стратегических альянсов состоит из двух участников, которые являются представителями двух самостоятельных компаний. Стратегические альянсы представлены разнообразными организационными формами, они сотрудничают и создаются на взаимовыгодных условиях для обеих сторон.

Организационные формы сотрудничества в стратегических альянсах разнообразны – от относительно кратковременных партнерских отношений (соглашения о совместном сотрудничестве, о создании стратегического альянса, о спонсировании клинического исследования, лицензионные соглашения) до долгосрочных (долевое участие в уставном капитале предприятия-партнера, совместное предприятие).

На основе изучения опыта и современных тенденций формирования стратегических альянсов в фармацевтической промышленности выделены основные направления партнерства между участниками в них:

- между крупными фармацевтическими компаниями и биотехнологическими или биофармацевтическими компаниями: подобное сотрудничество позволяет разрабатывать инновационные лекарственные препараты и соединения на взаимовыгодных условиях. Мировые фармацевтические компании предоставляют финансирование и возможность получения дальнейшего дохода компаниям-партнерам, биотехнологические компании – технологии изготовления, патенты и лицензии;
- между крупными фармацевтическими компаниями и генерическими компаниями: подобное сотрудничество позволяет мировым фармацевтическим компаниям выходить на новые рынки сбыта и сохранять значительную долю рынка в стоимостном выражении даже

после того, как истек срок патентной защиты препарата. Для генерических компаний подобное сотрудничество позволяет расширять ассортимент выпускаемых препаратов под известным мировым брендом;

- между крупными фармацевтическими компаниями или крупными генерическими компаниями и менее крупными фармацевтическими компаниями: подобное сотрудничество позволяет осваивать локальные развивающиеся фармацевтические рынки таких стран (для крупных компаний) и получать доступ к технологиям, финансирование, опыт ведения бизнеса (локальным фармацевтическим компаниям).

Основными участниками стратегических альянсов на мировом фармацевтическом рынке являются крупные мировые фармацевтические и биотехнологические компании, менее крупные фармацевтические и генерические компании. Формирование стратегических альянсов мировыми фармацевтическими компаниями во многом обусловлено изменениями, происходящими в глобальной внешней среде. Выделенные основные направления формирования стратегических альянсов позволяют определить потенциальные сферы партнерства крупных мировых фармацевтических компаний с отечественными фармацевтическими предприятиями, что, безусловно, представляет практический интерес и может быть положено в основу дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурмистров В. В. Тенденции развития мирового рынка медицинской биотехнологии [Электронный ресурс] / Бурмистров В. В. // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1607>. – Название с экрана.
2. Васильев А. С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности / А. С. Васильев // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2010. – № 1 (62). – С. 474–478.
3. Джонс Э. Стратегические альянсы в фармацевтических разработках: одна голова хорошо, а две – лучше [Электронный ресурс] / Э. Джонс, Л. Клиффорд // Провизор. – 2006. – № 1. – Режим доступа : http://www.provizor.com.ua/archive/2006/№1/art_34.php. – Название с экрана.
4. ЗАО «Биннофарм» и «ГлаксосмитКляйн» объявляют о стратегическом альянсе для создания производства вакцин в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.press-release.com.ua/releases/view/36975>. – Название с экрана.
5. Исакова Д. Что мешает развитию украинской фармацевтики / Д. Исакова // Инвестгазета. – 2010. – № 16. – С. 24–26.
6. Кондратьев В. Глобальная фармацевтическая промышленность [Электронный ресурс] / В. Кондратьев. – Режим доступа : http://www.perspektivy.info/rus/ekob/perspektivy_razvitiya_osnovnyh_sektorov_mirovogo_khozajstva_posle_krizisa_2010-06-05.htm. – Название с экрана.
7. Официальный сайт компании «AstraZeneca» [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.astrazeneca.com>. – Titla from display.
8. Bristol-Myers Squibb [Electronic resource] : официальный сайт компании. – Mode of access : <http://www.bms.com>. – Titla from display.
9. GlaxoSmithKline [Electronic resource] : Официальный сайт компании. – Mode of access : <http://www.gsk.com>. – Titla from display.
10. Oncolys BioPharma Inc [Electronic resource] : официальный сайт компании. – Mode of access : <http://www.oncolys.com>. – Titla from display.
11. Фармак» [Электронный ресурс] : офіційний сайт ВАТ. – Режим доступа : <http://www.farmak.ua>. – Назва з екрана.
12. Юдин В. Нам ли, генерикам, быть в печали: как чувствуют себя генерические препараты в мире и в Украине? [Электронный ресурс] / Юдин В. // Аптека. – 2009. – № 35. – Режим доступа : <http://www.apteka.ua/article/9378>. – Название с экрана.
13. GSK создала альянс с китайской Shenzhen Neptunus по производству вакцин от гриппа для Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.Medifarm.info/news/4779>. – Название с экрана.
14. Schering AG и AstraZeneca образуют стратегический альянс с целью разработки инновационного противоопухолевого препарата [Электронный ресурс] : материалы медпортала. – Режим доступа : <http://medportal.ru/mednovosti/corp/2006/09/22/antitumor>. – Название с экрана.