

# Мировой фармацевтический рынок: корабль набирает ход



Уве Штёр

**В прошлом номере мы рассказывали об основных тенденциях развития мирового фармацевтического рынка по итогам 2017 г. Давайте более подробно рассмотрим, как обстоят дела у лидеров рынка**

## ROCHE

В 2017 г. швейцарская компания сумела увеличить свои продажи на 5%. Этот рост был обеспечен главным образом лончем новых ЛС, таких как Ocrevus (ocrelizumab), Tecentriq (atezolizumab) и Alecensa (alectinib). Эти три препарата обеспечили 65% роста и уже в первый год продаж достигли 4% продаж рецептурного подразделения.

Чистая прибыль компании уменьшилась за счет затрат на R&D, лонча новых молекул и выполнения пенсионных обязательств.

Объем продаж блокбастеров компании Mabthera/Rituxan и Avastin уменьшился из-за конкуренции со стороны биосимиляров на европейских рынках на 11 и 2% соответственно.

Roche благодаря окончательному приобретению биотехнологической американской компании Ignyta укрепила свои позиции в области онкологии. Управляющий директор господин Daniel O'Day так прокомментировал сделку: «Рак — это комплексное заболевание, и многие больные страдают от мутаций, которые сложно раскрыть и еще сложнее лечить. Интеграция компании Ignyta позволит идеальным образом дополнить ассортимент наших противоопухолевых препаратов».

## PFIZER

Несмотря на незначительное уменьшение оборота (-1%), американская компания в 2017 г. по-прежнему входит в тройку ведущих фармацевтических производителей. Спад продаж был обусловлен такими факторами:

- истечение срока патентной защиты на препараты Enbrel, Lyrica и Vfend на развитых рынках Европы и препаратов Pristiq и Viagra в ЕС и США (-2,1 млрд долларов США);
- перебой в производстве инъекционных препаратов компании Hospira в США;
- спад продаж препарата Plevnar из-за снятия показаний к применению у взрослых.

Эти отрицательные факторы удалось компенсировать путем увеличения объема продаж:

- ключевых препаратов Ibrance, Eliquis, Inflectra в глобальном масштабе и Xelanz на американском рынке;
- на emerging markets на 1,1 млрд долларов США (11%).

После крупных приобретений 2016 г. в 2017 г. компания Pfizer занимала выжидательную позицию в сфере слияний и поглощений. Это связано, скорее всего, со сменой президентской администрации и неопределенностью в проведении налоговых и законодательных реформ.

В октябре 2017 г. руководство компании Pfizer объявило о том, что оно рассматривает стратегические альтернативы вплоть до продажи безрецептурного подразделения с такими брендами, как Centrum, Advil, Nexium 24 HR, Nexium Control Robitussin. Оборот этого подразделения в 2017 г. составил 3,41 млрд долларов США. Менеджмент компании заявил, что ожидаемая прибыль от этой сделки — не менее 20 млрд долларов США. Данная сумма оказалась слишком большой для такого гиганта, как Johnson&Johnson. В конкурсе осталась лишь американская компания Procter&Gamble.

## NOVARTIS

В 2017 г. швейцарской компании практически удалось остановить спад продаж (-1,22%) путем увеличения объема продаж препаратов Cosentyx (secukinumab) и Entresto (sacubitril/valsartan), благодаря чему удалось частично компенсировать спад продаж ЛС, вышедших из срока патентной защиты. Например, уменьшение объема продаж препарата Gleevec/Glivec в 2017 г. составило 1,38 млрд долларов США (-42%).

Офтальмологическое подразделение Alcon прошло в 2017 году стратегическую проверку, что позволило ему вернуться на путь стабильности и роста. В 2017 г. объем продаж данного подразделения увеличился на 4%, оперативная прибыль возросла на 5%.

**После крупных приобретений 2016 г. в 2017 г. компания Pfizer занимала выжидательную позицию в сфере слияний и поглощений. Это связано, скорее всего, со сменой президентской администрации и неопределенностью в проведении налоговых и законодательных реформ**

В целях укрепления дерматологического и офтальмологического подразделений Novartis в 2017 г. приобрела американскую компанию EncoreVisoinInc. за 456 млн долларов США и британскую Ziarcogroup за 420 млн долларов США.

Несмотря на определенные положительные сдвиги, действующему управляющему директору Joseph Jimenez пришлось в феврале 2018 г. оставить свое кресло и передать дело господину Vas Narasimhan. По-видимому, акционеры сочли, что прежний директор не в состоянии решительно модернизировать фармацевтический «тяжеловес» в нужном темпе. В этой связи отметим, что новое руководство Novartis сообщило о продаже своей доли в совместной компании с GSK Consumer Healthcare по реализации безрецептурных препаратов (36,5%) другой стороне. В 2017 г. оборот совместной компании Novartis/GSK составил 10 млрд долларов США, а размер чистой прибыли — 1,8 млрд долларов США. Стоимость данной сделки оценивается в 13 млрд долларов США. Очевидно, что процесс очистки активов и фокусирования на ключевых сегментах деятельности компании продолжится, но уже более решительно.

### GLAXOSMITHKLINE

Британский фармацевтический лидер в 2017 году показал рост по всем трем основным бизнес-сегментам. Так, сегмент инновационных рецептурных ЛС вырос на 8% — до 17,3 млрд фунтов стерлингов. В том же сегменте новые препараты продемонстрировали объем продаж в размере 6,7 млрд фунтов стерлингов, что на 51% больше, чем в 2016 г. Подразделение вакцин показало рост 12% и достигло 5,2 млрд фунтов стерлингов. Объем продаж совместной с Novartis компании по безрецептурным препаратам GSK Consumer Healthcare составил 7,8 млрд фунтов стерлингов, что на 8% больше, чем в 2016 г.

Генерическую конкуренцию GSK традиционно ощущает в области ЛС для лечения респираторных заболеваний и бронхиальной астмы. Объем продаж Advair (fluticasone propionat) и Seretide в 2017 г. уменьшился на 14% из-за сокращения цены и перехода терапии на использование более современных препаратов. По этой причине GSK направила значительные капиталовложения в R&D по своим главным терапевтическим сегментам — ВИЧ-инфекция, респираторные, онкологические и аутоиммунные заболевания. Новые разработки в области лечения респираторных инфекций, такие как Ellipta (umeclidinium) и Nucala (mepolizumab), уже принесли первые результаты: в прошлом году объем продаж этих молекул составил 1,93 млрд фунтов стерлингов. GSK заявила о намерении приобрести безрецептурное отделение американской компании Pfizer. Однако GSK вряд ли готова тратить на данное приобретение 20 млрд долларов США, то есть сумму, которую ожидает Pfizer от этой сделки.

### JOHNSON&JOHNSON

В 2017 г. американский гигант продолжал стремительно развиваться. Мировые продажи подразделения Pharma выросли на 11,4% — до 40,4 млрд долларов США. Успешно развивались продажи противоопухолевых препаратов, демонстрируя рост на 25% и достигнув уровня 7,26 млрд долларов США. Лидерами продаж в этом сегменте являются Darzalex-Daratumumab (+117%) и Imbruvica-Ibrutinib (+51,3%).

С целью укрепления своего фармацевтического направления в 2017 г. была приобретена швейцарская биотехнологическая компания Actelion за 30 млрд долларов США. По поводу данного приобретения аналитики рынка высказались так: «Цена приобретения слишком высока и в 30 раз превышает ожидаемые продажи данной компании на 2018 г.». Но пока препараты Actelion не добились актуальным продажам даже 1 млрд. Все надежды — на будущее и быстрое выведение на рынок онкологических препаратов

**Британский фармацевтический лидер GSK при общем приросте 8% в прошлом году показал рост по всем трем основным бизнес-сегментам. Так, сегмент инновационных рецептурных ЛС вырос на 8% — до 17,3 млрд фунтов стерлингов. В том же сегменте новые препараты продемонстрировали объем продаж в размере 6,7 млрд фунтов стерлингов, что на 51% больше, чем в 2016 г.**

на основе нового ингибитора БТК. Продажи бестселлера компании — Remicade (infliximab) упали на 13,1% — до 7,1 млрд долларов США. Это обусловлено тем, что конкурент — Pfizer — ввел на рынок свой биосимиляр Inflectra, цена которого на 15% дешевле, чем оригинал. Второе ЛС, объем продаж которого уменьшился на 21% (до 1,11 млрд долларов США), — антидиабетический препарат Invokana (Canagliflozin).

Оборот безрецептурного подразделения показал рост 3,7% — до 4,13 млрд долларов США. При этом два сегмента, а именно: препараты для женского здоровья и для применения в дерматологии, упали на 2,3 и 1,5% соответственно. Наверное, вследствие столь слабого развития бизнес-сегмента компания J&J проявила интерес к безрецептурному ассортименту Pfizer. Однако слишком высокие ожидания со стороны потенциального продавца подтолкнули к официальному отказу от сделки.

### MERCKSHARPDOME

В 2017 г. рост продаж американской компании составил лишь 1%. Объем мировых продаж флагмана — препарата Keytruda (Pembrolizumab) — увеличился с 1,402 до 3,809 млрд долларов США благодаря значительному расширению показаний и допуска препарата в качестве монотерапии в лечении рака легкого. Это решение регистрирующих органов можно рассматривать как революционный переворот, поскольку благодаря проведению данного лечения у больных не развиваются серьезные побочные эффекты, свойственные традиционной химиотерапии. Эти факты побудили руководство компании отменить принятое решение о закрытии производственных мощностей в Ирландии. Мало того, сейчас запланировано их расширение.

Отмечен спад объема продаж Januvia (-3%), Vytarin (-43%) — традиционных препаратов производства компании MSD.

Несмотря на большие резервы, в 2017 г. MSD показала на рынке слияний и поглощений вялую активность, выкупив только Rigonetic (немецкую компанию, специализирующуюся на проведении иммунотерапии) за 600 млн долларов США.

MSD — одна из тех компаний, которые решительно избавились от своего безрецептурного бизнеса, чтобы сосредоточиться на рецептурном. Надеюсь, что это решение окажется правильным.

### SANOFI

Оборот французской компании в прошлом году вырос на 5,6% и достиг уровня 35,1 млрд евро. Самый большой рост продемонстрировал сегмент биотехнологий, базирующийся на ассортименте приобретенной американской компании Genzyme (+15,1% — 5,67 млрд евро).

Выведение на рынок новых молекул Dupixent (dupilumab) и Kevzara (sarilumab) для лечения атопического дерматита и ревматоидного артрита оправдало надежды только в IV квартале.

Бизнес-юнит вакцин вырос на 8,1% — до 5,1 млрд евро.

Объем продаж традиционных сегментов — препаратов для лечения сахарного диабета и заболеваний CCC — уменьшился на 14,3%

**В 2017 г. американская компания AbbVie продемонстрировала дальнейший рост продаж (на 10,5%), достигнув оборота в размере 28,2 млрд долларов США. Как никакая другая компания, она зависит от продаж своего блокбастера Humira (adalimumab)**

(до 5,4 млрд евро). Хиты продаж показали падение из-за генерической конкуренции: аналог инсулина Lantus (-17,5%), Insuman (-15,5%) и препарат Allegra (-12,9%).

В целях развития самого динамичного и многообещающего сегмента Sanofi в 2017 г. осуществила два важных приобретения, купив две американские биотехнологические компании — Bioverativ и Ablynx. Они укрепляют позиции Sanofi в области лечения гемофилии и редких заболеваний крови (Bioverativ), а также в сфере нанотехнологий (Ablynx). Важное значение для Sanofi имеет ее стратегическая кооперация с биотехнологической компанией Regeneron в области разработки моноклональных антител.

Объем продаж сегмента безрецептурных ЛС увеличился всего на 2,5% и достиг 4,8 млрд евро.

К сожалению, существует мало информации о результатах и перспективах развития безрецептурного сектора, на который после слияния в прошлом году с бизнес-юнитом немецкой компании Boehringer возлагались большие надежды и ожидания. По словам господина Brandicourt, управляющего директора Sanofi, данное приобретение должно было увеличить рыночную долю компании на 4,6%. Анализируя развитие данного подразделения, можно получить ответ на довольно спорный вопрос: «Является ли безрецептурный бизнес достаточно крупным ресурсом для развития больших фармацевтических компаний?».

#### ABBVIE

В 2017 г. американская компания продемонстрировала дальнейший рост продаж (на 10,5%), достигнув оборота в размере 28,2 млрд долларов США. Как никакая другая компания, AbbVie зависит от продаж своего блокбастера Humira (adalimumab). Этот уникальный препарат AbbVie получила в 2000 г. в ходе приобретения немецкой компании Knoll-BASFPharma. Humira уже много лет лидирует с большим отрывом в рейтинге самых продаваемых ЛС и в 2017 г. сумел показать дальнейший рост на 14,6%. Доля Humira в обороте американской компании составила 65%. Но поскольку такая зависимость от одного препарата является исключительным случаем для отрасли, многие эксперты уже называют AbbVie «Humira Corporation», что делает компанию очень уязвимой для конкурентов, производящих биосимиляры. На рынке уже существуют несколько «биокопий» молекулы adalimumab, в том числе у компаний Amgen, Boehringer Ingelheim, Sandoz Fujii Kuowa. Если последние конкуренты действуют главным образом в Европе и Японии, то самую большую угрозу на американском рынке представляет биосимиляр производства компании Amgen. По этой причине AbbVie в сентябре 2017 г. в рамках судебного патентного разбирательства получила от конкурента согласие воздержаться от активного маркетинга своего препарата Amjevita до 2023 г. Это дает компании передышку, чтобы устранить пробел, который обязательно возникает в результате выхода на рынок ряда биосимиляров.

#### GILEAD

В 2017 г. объем продаж американского биотехнологического гиганта снизился на 14% — до 26,1 млрд долларов США. Это про-

изошло главным образом из-за уменьшения продаж блокбастеров Sovaldi (sofosbuvir) и Harvony (ledipasvir/sofosbuvir) по сравнению с пиковыми продажами в 2015 г. в размере 19,1 млрд долларов США до 5,35 млрд долларов США в 2017 г.

С помощью нового комбинированного препарата Epclusa/Vosevi (sofosbuvir/velpatasvir) удалось замедлить спад продаж и в 2017 г. достичь результатов в размере 9,1 млрд долларов США в области продажи препаратов для лечения гепатита С.

Однако американский конкурент AbbVie с более дешевым конкурентным препаратом Mavyret успешно отбирает значительную рыночную долю у бывшего монополиста. Перспективы продаж Epclusa/Vosevi (sofosbuvir/velpatasvir) выглядят удручающе. На 2018 г. рыночные эксперты ожидают объема продаж не более 3,5–4 млрд долларов США.

Нужно отметить, что Gilead имеет богатый потенциальный ассортимент из собственных разработок. Например, препараты Genfoya, Odefsey и Descovy для лечения ВИЧ-инфекции продемонстрировали рост на 10% и достигли уровня 5,99 млрд долларов США. Еще одна перспективная разработка ожидается в области лечения неалкогольного стеатогепатита.

Становится ясным, что надеясь только на собственные усилия, компания будет не в состоянии вернуться к бывшему уровню продаж. По этой причине уже пару лет перед компанией стоит задача диверсифицировать свой продуктовый ассортимент. Руководство решило приобрести чужие потенциальные активы по апробированной успешной схеме. Приобретение компании KitePharma за 11,9 млрд долларов США открыло для Gilead перспективы в сфере клеточной терапии. Отметим, что все разработки нового приобретения еще далеки от внедрения на рынок сбыта, то есть от коммерциализации. Значит, для быстрого улучшения хозяйственных результатов следует ожидать от компании Gilead других решительных действий на рынке слияний и приобретений.

#### BAYER HEALTHCARE

Если в целом оборот немецкого концерна в прошлом году переживал застой, то фармацевтическое подразделение Bayer Healthcare продемонстрировало рост на 6%. Особо «отличились»: ингибитор свертывания крови Xarelto (+13%), препарат для лечения возрастной макулярной дегенерации Eylea (+16%) и противоопухолевый препарат Xofigo (+23%).

Большую проблему для компании Bayer представляет ее безрецептурный бизнес. В прошлом году объем продаж данного подразделения уменьшился на 3% — до 5,87 млрд евро. Никак не удается интегрировать и успешно развивать приобретенные у американской MSD безрецептурные бренды. Лидер данного ассортимента — препарат Claritin — продолжает терять продажи (-3,3%). Объем продаж препаратов из ассортимента зонтичного бренда Dr. Scholl, несмотря на репозиционирование бренда, уменьшился на 10,2% — до 211 млн евро.

Совместно с биотехнологической компанией LoxoOncology Bayer разработал и зарегистрировал в США субстанцию Larotrectinib для лечения ряда онкологических заболеваний. Компания демонстрирует фармацевтической общественности значимость своего фармацевтического подразделения и прилагает финансовые усилия для его развития.

*Продолжение следует.*

*Начало в журнале «Фармацевт Практик» № 5 (2018)*

**Уве Штёр, региональный директор по Северной и Восточной Европе фармацевтической компании «KlosterfrauHealthcareGroup» (Германия)**