

Мировой фармацевтический рынок: корабль набирает ход



Уве Штёр

В прошлых номерах журнала мы рассказали о ситуации, сложившейся у лидеров рынка, входящих в ТОП-10. Какие результаты показали следующие пять компаний? Каковы в целом итоги развития мирового фармацевтического рынка в 2017 г. и какие перспективы на 2018 г.?

AMGEN

В 2017 г. американский пионер в области биотехнологии не показал такой же прирост, как в предыдущие годы. Оборот компании остался практически на уровне 2016 г. Это связано с уменьшением объема продаж из-за конкуренции биосимиляров на топ-селлеры компании Neupogen (-27%), Aranesp (-7%), Neulasta (+0) и Enbrel (-13%) — в целом почти на 1 млрд долларов США. A Repatha (evolocumab) (+69%) — препарат, понижающий уровень холестерина, несмотря на достигнутые результаты, еще не набрал нужный темп роста. В дополнение к этому Repatha с самого начала столкнулся с сильной конкуренцией в лице препарата Praluent (alirozumab) — совместной разработкой Sanofi/Regeneron. Однако в еще не законченных клинических исследованиях Praluent проявляет действия, которые позволяют существенно расширить уже зарегистрированные показания к его применению.

Нужно отметить, что Amgen в данный момент проводит семь клинических исследований в очень перспективных направлениях современной медицины. Эти исследования находятся на последнем этапе, значит у Amgen есть достаточно ресурсов для внутреннего органического роста.

ASTRAZENECA

В 2017 г. британская компания продолжала свою политику фокусирования на избранных терапевтических группах (Growth Platforms) — онкология, сахарный диабет и заболевания респираторного тракта. Она сумела замедлить снижение оборота с 7% в 2016 г. до 2% в 2017 г. и тем самым смягчила последствия патентного обвала на препараты Nexium (-4%), Crestor (-30%) и продажи ассортимента антибиотиков производства компании Pfizer.

В IV квартале отмечены первые положительные тенденции по результатам продаж пяти новых препаратов: Brilinta, Farxiga, Fasenna, Imfinyi и Calquence. При этом Brilinta и Farxiga с ростом продаж на 23% в IV квартале перешли порог продаж в 1 млрд долларов США и стали блокбастерами. Препараты, входящие в Growth Platform, составили в 2017 г. 68% продаж и выросли на 6%.

AstraZeneca проводила ряд мер, направленных на уменьшение оперативных расходов. Так, компания продала Aspen Global Incorporated свой ассортимент наркотических средств за 555 млн долларов США, а также сократила расходы на R&D на 4% — до 5,4 млрд долларов США. Базовые оперативные расходы снизились на 4%. При этом расходы, связанные с выходом на рынок новых молекул, возросли на 9%. Управляющий директор компании господин Pascal Soriot отметил: «Наша новая стратегия, характеризующаяся сильным ассортиментом новых научных разработок, деятельностью служб продаж и политикой строгой экономии расходов, стала приносить плоды».

TEVA

Kåre Schultz, новый датский управляющий директор израильской компании, не мог подвести успешный итог 2017 г. Объем мировых

продаж компании вырос на 2% — до 22,4 млрд долларов США, однако, оперативный убыток при этом составил 17,5 млрд долларов США. И это у компании, рыночная стоимость которой составляет 12,3 млрд долларов США. В конце 2017 г. кредитная задолженность Teva составила 35 млрд долларов США. К такой ситуации привели слишком весомое приобретение генерического ассортимента компании Allergan за 40 млрд долларов США, драматический спад цен на генерики в США, продолжающееся уменьшение объема продаж блокбастера Teva — препарата Сораксон (glatiramer acetat) из-за генерической конкуренции и значительная задержка в регистрации и выводе на рынок новых препаратов компании. По этой причине в 2017 г. новый руководитель Teva начал широкую программу реструктуризации, в рамках которой проводятся следующие мероприятия по сокращению текущих расходов:

- продажа неключевых активов (противозачаточные средства, препараты для женского здоровья) с ожидаемым доходом 2 млрд долларов США;
- закрытие 15 производственных площадей из существующих 87;
- выход из 45 рынков сбыта при 100 существующих;
- сокращение 14 000 рабочих мест, в том числе 270 — в Германии.

Есть предположения, что Teva пересмотрит свое отношение к компании PGT Healthcare, которая является совместным предприятием по глобальной реализации безрецептурных препаратов, созданным в 2011 г. вместе с Procter&Gamble. На сегодня данная компания представлена в 70 странах мира.

Менеджмент компании уверен, что предпринятые меры принесут в 2018 г. первые положительные результаты и вернут Teva к прежнему экономическому состоянию. Отметим, что падение курса акций компании привлекло знаменитых инвесторов, таких как LemBlavatnik (3 млрд долларов США) и Warren Buffet (360 млн долларов США), что сразу повысило ее курс и улучшило кредитоспособность компании.

ELI LILLY

Американская компания оказалась в 2017 г. довольно успешной и увеличила оборот на 8% — до 22,87 млрд долларов США. При этом следует учесть, что обороты компании составляли в 2015 г. менее 20 млрд долларов США. Из этого можно сделать вывод, что Eli Lilly удалось сбалансировать последствия патентного обвала, связанного с окончанием эксклюзивности по реализации и появлением на рынке терапевтических аналогов, с активной политикой выведения новых молекул. Этот вывод подтверждается цифрами продаж на конкретные препараты. Объем продаж традиционных препаратов компании — Straterra (-60%), Humalog (-5%), Cialis (-12%), Symbalta (-17%), Erbitux (-6%), Alimta (-3%) и Zyrprexa (-1%) — значительно уменьшился. При этом новые препараты — Trulicity (+93%) и Cynamza (+16%) — набирают продажи и темп роста. Новинки Taltz (+141%), Jardiance (+95%) и Basaglar (+252%) демонстрируют заметный и стремительный рост. Эти препараты помогают ком-

пании не только компенсировать спад продаж традиционных ЛС, но и вернуться на путь роста оборота.

На завершающей стадии разработки находится 18 проектов. У большинства этих разработок есть потенциал для того, чтобы стать блокбастерами и генерировать оборот более 1 млрд долларов США.

Управляющий директор компании господин David Ricks заявил: «Мы располагаем большими возможностями на базе 8 выведенных на рынок в течение последних 4 лет новых молекул, имея еще 2 молекулы в запасе. Однако чтобы этот ресурс «поставить на рельсы», мы отказались от части нестратегического ассортимента и предприняли меры по оптимизации нашей административной структуры и уменьшению оперативных расходов».

BRISTOL-MYERS SQUIBB

В 2017 г. американская компания сумела увеличить оборот на 7%. Группа приоритетных препаратов со своими лидерами-блокбастерами Opdivo (nivolumab) и Eliquis (apixaban) выросла на 27% или на 3,2 млрд долларов США. При этом продажи по так называемым установочным брендам упали на 40% или на 1,8 млрд долларов США.

Компания активно ведет работу по расширению сферы применения своих препаратов Opdivo/Yervoy в качестве комбинированной терапии.

Начиная с 2008 г., BMS приобрел ряд чужих активов для укрепления своего ассортимента в области лечения онкологических заболеваний и сахарного диабета. В сентябре 2017 г. компания BMS выкупила IFM Therapeutics за 300 млн долларов США, чтобы укрепить онкологическое подразделение.

Несмотря на положительную динамику развития, на рынке циркулируют слухи о возможной очередной мега-сделке, объектом которой могут оказаться BMS и американские компании Pfizer, Gilead Sciences или швейцарские Roche и Novartis. Все игроки давно уже ищут крупную «жертву» для поглощения. Эксперты оценивают рыночную стоимость BMS в 100 млрд долларов США. Возникает вопрос: кто из претендентов в состоянии «поглотить и усвоить» такой лакомый кусок?

Бессспорно, процесс консолидации в отрасли продолжает-ся и останется главным драйвером развития рынка. Данные о рынке слияний и поглощений в 2017 г., превышающие 1 млрд долларов США, представлены в табл. 4. Этот рынок после паузы в 2016 г., связанной с несовершенной налоговой ситуацией в США, еще не вернулся к прежнему уровню. В 2017 г. он достиг уровня предыдущего года, а именно 96,3 млрд долларов США. Общее число сделок уменьшилось с 184 в 2016 г. до 101 в 2017 г. При этом число сделок с объемом свыше 1 млрд долларов США уменьшилось с 23 до 18 соответственно.

Этот стратегический процесс характеризуется фокусированием на наиболее потенциальных бизнес-сегментах, где каждая из компаний имеет достаточный уровень продаж, обладает выдающейся компетенцией и располагает богатым резервом научных разработок. Нельзя не отметить, что покупатели потенциальных активов готовы тратить любые деньги. Как правило, затраченные суммы никакого здорового отношения к текущим хозяйственным результатам выкупленного объекта не имеют. Во многих случаях приобретенная компания еще не имеет никаких ЛС в активной продаже. Данные вложения являются инвестицией в будущее.

Нельзя также упускать из внимания явления, которые происходят в безрецептурном сегменте фармацевтического рынка. Например, сразу две крупные компании — американская Pfizer и немецкая MerckKGaA — хотя попрощаться со своим рецептурным бизнесом. Это уже следующие кандидаты, после американской MSD и немецкой Boehringer, которые в данном направлении видят многозатратный и малоперспективный бизнес. По-видимому, не так

В 2017 г. был заключен ряд соглашений, посредством которых крупные компании собираются защищаться от патентного обвала

легко найти покупателя, который сделает предложение, приемлемое для продавца. Если в октябре 2017 г. на безрецептурный ассортимент Pfizer было несколько претендентов (Johnson&Johnson, Sanofi, Nestle, GlaxoSmithKline и Reckitt Benckiser), то на сегодня остался один кандидат — гигант по производству потребительских товаров американская компания Procter&Gamble. Но и этот претендент не готов платить затребованную сумму в размере 20 млрд долларов США и предлагает пока 15–16 млрд.

Немецкая компания Merck с осени прошлого года также ищет покупателя для своего безрецептурного бизнеса, объем продаж которого в 2017 г. составил 860 млн евро. Однако все крупные игроки, проанализировав ситуацию, пока не соглашаются предложить ожидаемые продавцом 4 млрд евро. В Германии небольшие игроки в безрецептурном сегменте — Strathos Group и Pharma FGP — дали понять, что они готовы вступить в переговоры о продаже. В розничной сфере данного бизнеса идет огромный по масштабам процесс консолидации и создания крупных торговых сетей. Этим вызовам смогут противостоять только крупные игроки. Поэтому Sanofi, GSK и Bayer ищут возможность увеличения своего бизнеса путем приобретения безрецептурных активов других компаний.

Важно отметить еще и тот факт, что появился мощный противовес в отношении стационарной аптечной торговли в лице таких крупных интернет-порталов, как Amazon в США, Alibaba в Китае и ZurRose в Европе. Останутся ли эти компании в своей среде или начнут выкупать либо открывать розничные точки, покажет будущее.

Производители широкого ассортимента потребительских товаров (FMCG) Nestle, Procter&Gamble, Reckitt Benckiser озвучили планы диверсифицировать свой ассортимент товаров для здорового питания и добавить предложения по своим безрецептурным ЛС.

Аналитики рынка предполагают, что в 2018 г. крупные игроки, в частности американские компании Pfizer Gilead и MerckSharpDome, возобновят свою агрессивную политику приобретения перспективных чужих активов. Следует ожидать, что данная активность будет касаться главным образом области биотехнологии, диагностики и безрецептурного бизнеса.

РЕЗЮМЕ

В 2017 г. мировой фармацевтический рынок взял курс на более динамичное развитие. Этому способствовало прояснение налоговой ситуации и появление определенности в вопросах регулирования системы здравоохранения в США. Оказалось, что новая американская администрация, вопреки громким заявлениям во время предвыборной кампании, не намеревается проводить никаких серьезных реформ системы здравоохранения. Наоборот, налоговая реформа наполнила казну крупных американских компаний ликвидными средствами.

Особым драйвером мирового рынка являются Pharmerging Markets во главе с Китаем. Кроме того, существует большой разрыв между уровнем развития системы здравоохранения и лекарственного обеспечения в Pharmerging Markets и развитых странах. По данной причине эти страны с каждым годом набирают темпы роста и увеличивают свою долю на мировом фармацевтическом рынке.

Мы с вами являемся свидетелями коренного перелома в технологии фармацевтического производства: происходит переход от массового химического синтеза к использованию методов

биотехнологического производства. Будущее фармацевтической промышленности — за биотехнологическими препаратами. По оценкам Evaluate Pharma, до 2020 г. только сегмент противоопухолевых ЛС может возрасти более чем на 50 млрд долларов США за счет выведения на рынок совершенно новых препаратов и схем терапии, которые помогут существенно уменьшить выраженность побочных эффектов и в первый раз в истории медицинской науки позволят лечить пока неизлечимые заболевания.

Все ведущие компании взяли курс на разработку и продажу перспективных биотехнологических ЛС. При этом некоторые из рыночных лидеров решительно поставили данное направление в фокус своей хозяйственной деятельности и отказались от ненужных или недостаточно прибыльных активов. Наряду с активизацией внутренних работ по разработке новых молекул в своей политике приобретения они демонстрируют избирательный подход и сосредотачивают свое внимание на таких перспективных направлениях, как онкология, инфекционные, сердечно-сосудистые и кожные заболевания, сахарный диабет, вакцины, диагностические средства и орфанные ЛС. Решающие сдвиги в развитии медицинской науки ожидаются в будущем именно в этих сегментах.

Учитывая, что разработка современных ЛС является очень капиталоемким и продолжительным процессом, имеющим много предпринимательских рисков, фармацевтические компании фокусируются на строго отобранных проектах и проводят широкомасштабные мероприятия по сокращению расходов хозяйственной деятельности. Анализ картины слияний и поглощений в отрасли за 2017 г. наглядно это демонстрирует.

Особое внимание заслуживает сегмент препаратов безрецептурного отпуска. Во многих странах коренным образом изменился сектор торговли ЛС. Идет к завершению процесс консолидации в сегменте оптовой торговли. На ведущих рынках эту сферу контролируют несколько крупных компаний, таких как Walgreen, Kesson, Phoenix. Некоторые производители даже обсуждают возможность организации лекарственного обеспечения минуя оптовый сегмент. Образовались крупные розничные игроки — аптечные сети, которые в большей степени диктуют правила игры.

Благодаря представителям интернет-торговли размывается граница между рынками безрецептурных ЛС и потребительских товаров. Наверняка вскоре появятся совершенно новые игроки в сфере реализации ЛС.

Эти изменения привели к снижению прибыльности для производителей безрецептурных препаратов, с одной стороны, и повышению затрат по продвижению ЛС данной группы по торговой цепи — с другой. В современных условиях только фармацевтические компании, у которых есть достаточный объем продаж, оптимизированная структура по работе с клиентами и новые концепции для успешной работы, могут вести прибыльный бизнес. По этой причине ведущие фармацевтические компании консолидируются или продают свой безрецептурный бизнес. Выжить именно в этой области в будущем будет для маленьких и средних фармацевтических компаний очень сложно.

В процессе консолидации в 2017 г. можно выделить следующие основные черты:

- выкуп почти любой ценой крупными фармацевтическими компаниями фирм, имеющих проекты в перспективных областях;
- территориальная экспансия или укрепление рыночной позиции Pharmerging'markets в определенных регионах с перспективами роста;
- процесс очистки активов и продажа «неприбыльных подразделений»;
- бурный процесс консолидации в сфере безрецептурных ЛС во всех сегментах фармацевтической отрасли;
- появление новых контрагентов на рынке безрецептурных ЛС в лице интернет-игроков и крупных продуктовых компаний.

В заключение можно сказать, что мировой фармацевтический рынок демонстрирует явные признаки начинающегося динамического развития, который будет в текущем году продолжаться — корабль набирает ход.

Окончание. Начало в журнале «Фармацевт Практик» № 5, 6 (2018)

Уве Штёр, региональный директор по Северной и Восточной Европе фармацевтической компании Klosterfrau Healthcare Group, Германия

Таблица 4. Топ-18 слияний и поглощений в фармацевтической промышленности в 2017 г.

№	Покупатель	Страна	Цель	Страна	Сфера деятельности	Объем сделки, млн долларов США
1.	Johnson&Johnson	США	Acte lion	Швейцария	Биотехнология	30.000
2.	Gilead Sciences	Ирландия	Kite Pharma	США	Биотехнология	11.900
3.	Sanofi	Франция	Bioverativ	США	Онкология	11.600
4.	Celgene	США	Juno Therapeutics	США	Онкология	9.000
5.	Thermo Fisher Scientific	Ирландия	Patheon N.V.	Голландия	Медтехника	7.200
6.	Takeda	Япония	Ariad Pharmaceuticals	США	Дерматология	5.200
7.	Pamplora Capital Management	США	Parexel	США	Клиническое исследование	5.000
8.	Sanofi	Франция	Ablynx	США	Нанотехнология	4.600
9.	Bain Capital Given	Великобритания	STADA	Германия	Генерики и безрецептурные	4.360
10.	Fresenius Kabi	Германия	Akom	США	Генерики	4.300
11.	Novartis	Швейцария	Advance Pharmaceutical	США	Контрактное производство	3.900
12.	BristolMyersSquibb	Великобритания	IFM Therapeutics	США	Биотехнология	2.300
13.	Nestle	Швейцария	Atrium Innovations	Канада	Витамины, энзимы	2.300
14.	Roche	Швейцария	Ignyta	США	Онкология	1.700
15.	Great Group Corporation	Китай	Biotest	Германия	Диагностика	1.300
16.	Mallinckrodt	США	Sucampo	США	Орфанные средства	1.200
17.	Mitsubishi Tanabe	Япония	Neuroderm	Израиль	Дерматология	1.100
18.	Sawai Pharmaceutical	Япония	Upsher Smith	США	Генерики	1.050

Источник: Pharmaletter, 03.01.2018.