

Процессы консолидации среди лидеров мирового фармрынка

В течение прошлого, 2009, года в первой десятке мировых фармкомпаний произошли существенные изменения. Так, в январе 2009 г. было объявлено о покупке компании Wyeth лидером рынка, компанией Pfizer. Стоимость трансакции составила USD 68 млрд. По данным 2008 года, суммарный объем продаж компаний Pfizer и Wyeth был на уровне USD 63 млрд. Таким образом, в результате этой консолидации, объединенная компания еще более укрепила позиции лидера по объему продаж на глобальном фармацевтическом рынке. В результате приобретения Wyeth, Pfizer планирует диверсификацию в сегмент биотерапевтических средств и вакцин

В марте 2009 г. состоялось еще две трансакции с участием лидеров рынка:

1. консолидация компаний Merck & Co. и Schering Plough;
2. покупка компанией Roche пакета акций в Genentech.

В 2008 г. суммарный объем продаж компаний Merck & Co. и Schering Plough составил около USD 42 млрд. Таким образом, это может подвинуть компанию Sanofi-Aventis на третье место в списке лидеров.

В сентябре 2009 г. компания Abbott Laboratories из США приобрела фармацевтический бизнес компании Solvay. Совокупные продажи фармпрепаратов этих двух компаний составляют около USD 21 млрд. в год. С таким показателем данная консолидированная компания может войти в нижнюю часть списка лидеров продаж.

Столь интенсивные процессы консолидации являются ответной реакцией компаний на жесточеские условия в фармацевтическом секторе. Для сохранения конкурентоспособности, производителям необходимо сокращать затраты, повышать результативность R&D, учи-

тывать окончание патентной защиты на некоторые основные препараты и глобальную рецессию. Например, компания Pfizer в 2008 г. потеряла эксклюзивные права на свои ключевые торговые марки Norvase (amlodipine) и Zyrtec (cetirizine). Pfizer принял программу сокращения затрат на USD 3 млрд. к концу 2011 г., которая включает и сокращение персонала на 10%. Хотя по последним имеющимся данным за 2008 г. Pfizer является наиболее доходной компанией среди лидеров рынка.

Результаты за 2009 год будут представлять несомненный интерес для инвесторов. Согласно прогнозам, на фармрынке будут укрепляться партнерские отношения между производителями и продолжаться процессы консолидации. Ожидают, что до 2014 года рост объемов продаж крупных фармкомпаний на 60% будет происходить за счет сделок M&A. ■

*По материалам зарубежной прессы,
www.pharmatimes.com,
www.pharma-mag.com,
http://pharmexec.findpharma.com*

| Компания | Продажи, USD млрд. | | Операционная прибыль, USD млрд. | | Затраты на R&D, USD млрд. | |
|-------------------|--------------------|------|---------------------------------|------|---------------------------|------|
| | 2008 | 2007 | 2008 | 2009 | 2008 | 2009 |
| Pfizer | 44,2 | 44,4 | 21,8 | 20,7 | 7,95 | 8,1 |
| Sanofi-Aventis | 40,6 | 38,5 | 6,5 | 8,1 | 6,7 | 6,2 |
| GlaxoSmithKline | 37,8 | 38,4 | 11,7 | 13,8 | 6,8 | 6,7 |
| Novartis | 33,9 | 31,2 | 8,7 | 7,1 | 6,4 | 5,7 |
| Roche | 33,3 | 30,7 | 12,0 | 10,9 | 7,3 | 6,3 |
| AstraZeneca | 31,6 | 29,6 | 9,1 | 8,1 | 5,2 | 5,2 |
| Johnson & Johnson | 24,6 | 24,9 | 7,6 | 6,5 | 5,1 | 5,3 |
| Merck & Co. | 23,6 | 23,9 | 9,8 | 3,4 | 4,8 | 4,9 |
| Eli Lilly | 19,3 | 17,6 | 1,3 | 3,8 | 3,8 | 3,5 |
| Wyeth | 19,0 | 18,7 | 6,7 | 6,2 | 3,1 | 3,0 |



ООО «Агентство профессиональной информации»

предлагает фармацевтическим компаниям услуги по финансовому анализу деятельности предприятий и поиску оптимальных источников финансирования

Финансовый анализ деятельности предприятия

- Подготовка финансовой модели
- Анализ затрат и доходности различных видов деятельности компании
- Анализ компонентов оборотного капитала
- Анализ существующего кредитного портфеля
- Оценка адекватности капитализации компании
- Оценка финансирования, необходимого для развития компании
- Предложения по возможным источникам кредитного финансирования и инвестиций

Финансирование компании

- Поиск оптимальных источников кредитного финансирования и инвестиций
- Подготовка предложений для инвесторов
- Подготовка запросов в банки на получение кредитного финансирования
- Проведение переговоров с банками и инвесторами

Оценка компаний при покупке/продаже бизнеса

- Оценка бизнеса компании для потенциального инвестора
- Анализ возможностей продажи бизнеса для владельца и оценка стоимости возможной продажи

Контактная информация:

ООО «Агентство профессиональной информации»

Тел: +38 (044) 390 44 17

Факс: +38 (044) 390 32 80

Моб.: +38 (050) 357 68 06

E-mail: galina@promoboz.com