

Рекомендована д.ф.н., професором В.М.Толочком

УДК 338.45 — 230.047

## ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ КОНЦЕНТРАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ СЕКТОРІ

О.В.Посилкіна, О.А.Яремчук, Д.В.Дегальцев

Національний фармацевтичний університет

**Здійснено дослідження рівня концентрації фармацевтичної галузі України, Росії, Республіки Беларусь та Казахстану. Обґрунтована необхідність розвитку інтеграційних процесів у фармацевтичній галузі України в умовах висококонкурентного і насиченого фармацевтичного ринку.**

Протягом усього періоду розвитку світової фармацевтичної галузі спостерігається стійка тенденція до концентрації суб'єктів господарювання. Апогеєм світової тенденції укрупнення фармвиробників став кінець 1999 р., коли компанія "Pfizer International Inc." (США) придбала іншу американську компанію "Warner-Lambert" за 91,4 млрд дол. Концентраційні процеси, характерні для галузі, об'єктивно обумовлені низкою суто економічних причин [4].

По-перше, провідні фармацевтичні фірми для забезпечення власної конкурентоспроможності і отримання звичайних для них прибутків змушені витратити великі кошти на фінансування НДДКР. Але через ефект економії на масштабах є можливість встановлювати ціни на нові лікарські засоби на такому рівні, який, з одного боку, був би припустимий для споживачів, а, з іншого, покривав не тільки витрати на НДДКР, але і всі інші витрати виробників, пов'язані з виробництвом і реалізацією лікарських засобів (ЛЗ), і забезпечував їм нормальний прибуток, а також покривав оптову і роздрібну націнки. Другою причиною можна назвати підвищення ефективності продажів в умовах зростання їх обсягів. Доведено, що існує чітка кореляція між розмірами фармацевтичної компанії та ефективністю роботи її відділів продажу, що визначається обсягами продажів, які припадають на одного торговельного представника.

Третя причина, на думку міжнародних експертів, пов'язана з великими коштами, які фармацевтичні компанії витрачають на альянси з біотехнологічними компаніями, та із значною часткою коштів, передбачених на дослідження та розвиток (R & D) і на укладання угод. І ці витрати мають стійку тенденцію до зростання. Сьогодні

фармацевтичні компанії активно скуповують вартісні базові технології та експертні оцінки нових галузей, таких як геноміка, протеоміка та біоінформатика [6, 7].

Четверта причина полягає в тому, що розмір компанії впливає на ефективність науково-дослідної діяльності завдяки ефекту синергізму від об'єднання дослідницьких технологій. Крім того, більш широкий дослідницький портфель зменшує ризики нестабільності дослідницько-виробничого ланцюга і надає компаніям більші шанси на випадкові відкриття. При цьому втрати через відсутність тієї чи іншої технології можуть бути досить значними, якщо в наступному ця технологія стане загальноновизнаним лідером.

П'ятою причиною може служити більший потенціал ліцензійних продажів, який мають великі компанії. Слід відмітити, що поступово ліцензійні продажі починають відігравати все більшу роль у фармацевтичній галузі [4, 8].

Сьогодні в Україні розгорнули активну діяльність більше 200 зарубіжних фармацевтичних компаній, які принесли на вітчизняний ринок власну високоефективну стратегію його освоєння, апробовану у багатьох країнах, створили власну ефективну інфраструктуру, використовують прогресивні збутові технології. Все це призвело до того, що за останні роки обсяг імпорту ЛЗ в Україну інтенсивно збільшився (рис. 1). При цьому приблизно 40% від обсягу препаратів, що ввозяться, складають аналоги вітчизняних ЛЗ.

Вітчизняна фармацевтична промисловість сьогодні представлена понад 140 підприємствами, які мають ліцензії на виробництво ЛЗ. Але сили українських фармвиробників надто розпилені, що обумовлює надто низькі ринкові частки, які вони контролюють (табл. 1) [2].

Подібна розпорошеність коштів і нескоординованість зусиль вітчизняних фармпідприємств призвели до того, що протягом шести останніх років чітко просліджується тенденція до щорічного скорочення на 1% контрольованого внутрішнього фармацевтичного ринку в Україні.

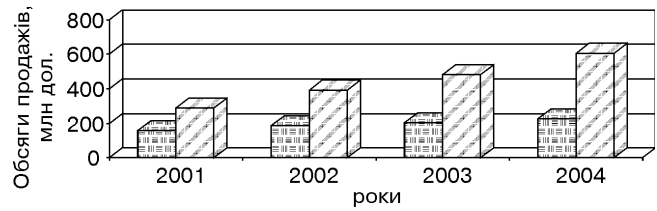
Таблиця 1  
Аналіз ринкових часток лідерів вітчизняної фарміндустрії у першому кварталі 2005 р.

Рейтинг	Підприємство	Частка ринку, %
1	ЗАТ ФФ "Дарниця"	3,37
2	Корпорація "Артеріум"	2,90
3	ВАТ "Фармак"	2,65
4	ЗАТ НПЦ "Борщагівський ХФЗ"	2,19
5	ТОВ ФК "Здоров'я"	1,76

Якщо звернутися до досвіду Росії, то тут процес зливань і поглинань у фармгалузі почався значно раніше, ніж в Україні, що було обумовлено великими розмірами і потенціалом тамтешнього фармацевтичного ринку. В 2004 р. у РФ було продано фармацевтичної продукції на 5,1 млрд дол. в оптових цінах і на 6,5 млрд дол. у роздрібних цінах. Для порівняння в Україні в 2004 р. було реалізовано ЛЗ (у роздрібних цінах) на суму 1,016 млрд дол. [5].

Найбільш суттєві результати консолідації провідних гравців фармацевтичного ринку Росії наведені в табл. 2.

З метою порівняння розвитку процесів концентрації і консолідації фармацевтичного бізнесу у деяких країнах СНД авторами були проведені розрахунки з використанням цілої низки показників (табл. 3).



■ вітчизняні лікарські засоби  
□ імпортовані лікарські засоби

Рис. 1. Роздрібний сегмент фармацевтичного ринку України (млн дол.)

Проведені дослідження свідчать, що в жодній з досліджуваних країн фармацевтична галузь не є висококонцентрованою, про що свідчить рівень індексу Херфендаля-Хіршмана (ННІ). Безпечним з точки зору монополізації ринку є рівень ННІ < 1000, який передбачає наявність 10 та більше конкуруючих фірм, при цьому частка найбільшої з них не може перевищувати 31%, двох найбільших — 44%, трьох — 54%, чотирьох — 63% [3].

Слід також відмітити загальну тенденцію, що на три перші компанії в кожній країні припадає приблизно 10% ринку. В динаміці значення тридольного показника по всіх країнах збільшується. На чотири провідні компанії припадає близько 15% фармацевтичного ринку. Майже у всіх країнах частка фірми, яка посідає четверте місце, дорівнює приблизно трьом відсоткам. Шість пер-

Таблиця 2

Консолідація провідних гравців фармацевтичного ринку Росії

Час об'єднання	Результат об'єднання	Суб'єкти об'єднання/поглинання	Сума угоди
Січень 2001 р.	ВАТ "Вітчизняні ліки"	Компанія "Красфарма" (м. Красноярськ), "Новосибірськхімфарм" та "Щолківський вітамінний завод" (Московська обл.)	Не розголошувалась
Кінець 2003 р.	Холдинг "Фарм-центр" (контрольний пакет належить ЗАТ "Балтійське фармацевтичне товариство")	Компанії "Синтез" (м. Курган), "Біосинтез" (м. Пенза), "Біохімік" (Мордовська АР)	Не розголошувалась
Грудень 2003 р.	ВАТ "Фармстандарт" (контрольний пакет належить компанії "Millhouse Capital" (Великобританія)	Заводи "Жовтень" (м. Санкт-Петербург), "Томськхімфарм", "Поліфарм" (м. Челябінськ), "Лікзасоби" (м. Курськ), "Марбіофарм" (м. Йошкар-Ола)	\$55 млн
Грудень 2004 р.	ВАТ "Нижфарм" (м. Нижній Новгород)	97,5% акцій ВАТ "Нижфарм" придбала компанія "Stada Arzneimittel AG" (Німеччина)	EUR80,5 млн
Січень 2005 р.	ВАТ "Акрихін" (м. Стара Купавна, Московська обл.)	80,36% ВАТ "Акрихін" придбала компанія "Vision International People Group" (Великобританія) у "Альфа-банку" (Росія), права на управління підприємством були передані корпорації "Health Tech Corporation"	\$40 млн
Друге півріччя 2005 р.	ЗАТ "Верофарм"	Заводи "Верофарм-Вороніж" та "Верофарм-Белгород", які входять у виробничу структуру ВАТ "Аптечна мережа 36,6", придбала компанія "Polpharma" (Польща)	За оцінками експертів, близько \$60-70 млн
Вересень 2005 р.	Холдинг "Фарм-центр"	ЗАТ "Балтійське фармацевтичне товариство" продало компанії "СІА Інтернешенел" 80% акцій ВАТ "Інтез", 30% акцій ВАТ "Біосинтез", 50% акцій ВАТ "Біохімік"	Експерти оцінюють пакет акцій ВАТ "Синтез" у \$40 млн, ВАТ "Біосинтез" та ВАТ "Біохімік" — у \$20-30 млн кожний

Таблиця 3

Рівень концентрації фармацевтичної галузі у країнах СНД за даними 2003–2004 рр.

Показник концентрації	Країна							
	Україна		Республіка Беларусь		Росія		Казахстан	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Тридольні (CR 3)	9,38	10,58	11,76	12,06	10,70	13,6	Відсутні дані	11,3
Чотиридольні (CR 4)	11,89	13,31	14,84	14,98	13,1	16,6		14,51
Шестидольні (CR 6)	16,32	18,36	20,05	20,76	17,6	21,9		20,34
Восьмидольні (CR 8)	20,57	22,91	24,70	25,45	21,6	26,5		25,02
Десятидольні (CR 10)	24,64	26,93	29,17	29,61	25,0	30,8		29,45
Двадцятидольні (CR 20)	38,74	42,0	42,8	44,6	36,1	49,2		45,1
Індекс Херфендаля-Хіршмана	83,00	99,37	113,67	121,45	101,31	135,50		116,83
Коефіцієнт Джині	0,24	0,24	0,28	0,29	0,27	0,31		0,29
Найбільший розмір продажів підприємства, млн дол.	22,626	31,169	7,211	11,773	132,26	358,4		11,210
Середній розмір продажів 10 найбільших підприємств, млн дол.	17,699	21,859	4,524	5,969	75,15	172,48		8,151
Середній розмір продажів 20 найбільших підприємств, млн дол.	13,913	17,046	3,319	4,496	54,26	137,76	6,242	

ших фірм контролюють майже одну п'яту фармацевтичного ринку. Причому частка, яка припадає на шість перших фірм, за останній досліджуваний рік зросла майже вдвічі. Крім того, в Україні частка перших шести фірм менша, ніж частка перших шести фірм у Росії або у Республіці Беларусь, або Казахстані.

У 2004 р. частка двадцяти перших фармацевтичних компаній в середньому складала приблизно 44%, тоді як у 2003 р. — лише 39%. Таким чином, у динаміці помітне зростання концентрації фармацевтичної галузі у всіх аналізованих країнах. При цьому слід відзначити, що найбільш контрольований ринок у Росії, де на першу двадцятку фармвиробників припадає 49,2% всього об'єму ринку; у вартісному вираженні це складає приблизно 2750 млн дол. Ринок України на сьогодні найменш концентрований. Цей висновок

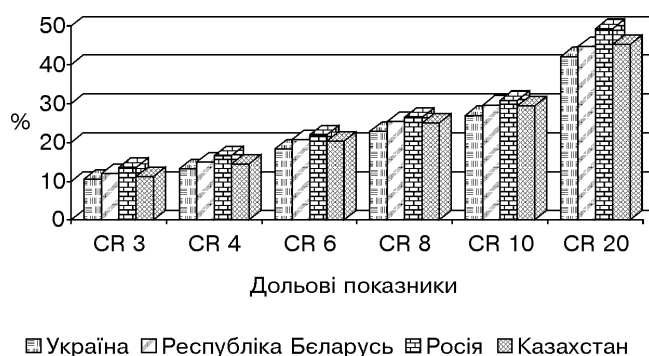


Рис. 2. Значення дольових показників для чотирьох країн СНД за 2004 р.

підтверджується розрахунками всіх шести дольових показників концентрації (рис. 2).

Як свідчить світовий досвід, для стратегічних інвесторів рівень інвестиційної привабливості будь-якої галузі безпосередньо залежить від рівня розвитку концентраційних процесів [1]. Вкладення інвестиції у розвиток невеликих фармацевтичних компаній маловірогідне. Крім того, західні інвестори більшу зацікавленість проявляють не стільки до регіональних фармпідприємств, скільки до їх торговельних марок, патентів, брендів. В Україні дійсно сильних брендів і досі немає [5].

Інший момент, який потребує уваги, пов'язаний з тим, що незважаючи на величезну кількість компаній та підприємств, які діють на фармацевтичному ринку України, переважна його частка контролюється незначною кількістю найбільших західних корпорацій, що мають величезні виробничі, науково-технічні, фінансові та комерційні ресурси, які у десятки разів перевищують ресурси навіть провідних вітчизняних фармацевтичних підприємств. Продажі будь-якого з лідерів вітчизняної фармацевтичної галузі сьогодні не перевищують 43 млн дол. Дохід корпорації "Артеріум" за минулий рік склав 41 млн дол. У ЗАТ ФФ "Дарниця" — дещо перевищив 42 млн дол. Для порівняння доходи навіть не найбільших східно-європейських фармацевтичних компаній: "KRKA", "Lek", "Zentiva", "Pliva", "Polpharma" складають приблизно 300-500 млн євро.

Високий та дедалі зростаючий ступінь контролю фармацевтичних ринків з боку найбільших ТНК порушує та загострює проблеми економічної

та соціальної безпеки багатьох країн, оскільки забезпечення населення доступними за ціною та ефективними лікарськими засобами є одним із головних пріоритетів соціальної політики держави у всіх країнах з перехідною економікою, в тому числі й України.

Спираючись на міжнародний досвід у ситуації, що склалася, вихід може бути знайдений шляхом об'єднання матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів як самих фармацевтичних підприємств, так і підприємств, які виробляють лікарські субстанції, а також фінансово-кредитних установ, наукових організацій, торгової мережі шляхом створення в Україні різного роду господарських об'єднань юридичних осіб: стратегічних альянсів, холдингів, промислово-фінансових груп, корпорацій.

Першим етапом у процесі створення фармацевтичної промислово-фінансової групи (ПФГ) в Україні може стати утворення стратегічних альянсів (СА), які є тривалими за часом міжорганізаційними угодами щодо співробітництва та передбачають спільне використання ресурсів і (або) структур управління декількома юридично самостійними підприємствами для досягнення поставлених цілей [1].

Досвід свідчить, що на перших етапах, як правило, СА створюються з метою збільшення обсягів продажу на певних товарних ринках. Але в наступному вони починають ставити такі стратегічні завдання як:

- вихід на нові ринки;
- одержання доступу до нових технологій;
- забезпечення економії на масштабах виробництва;
- розширення джерел фінансування;
- одержання більш широкого доступу до матеріальних і нематеріальних ресурсів;
- використання різних систем менеджменту [6, 10].

Слід також зазначити, що створення СА дозволяє суттєво зменшити, за умов реалізації крупного інвестиційного проекту, ризик кожного з учасників шляхом його розподілення між кількома фірмами за рахунок диверсифікації номенклатури товарів і сфер діяльності, створення умов для

більш швидкого входження на нові ринки і забезпечення окупності інвестиційних витрат і т. п.

У широкому розумінні до СА належать функціональні угоди (наприклад, по спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах, розвитку реструктуризації виробництва, по спільному проведенню маркетингових досліджень, фінансуванню проектів). Ці угоди, в більшості випадків, є проектами, в яких дві або більше фірм домовляються співробітничати по одному або кількох видах діяльності [7].

При складанні функціональних угод нове підприємство не створюється, а співробітництво носить обмежений характер. Як правило, підприємства передають ресурси для ведення спільної діяльності, але розподілу власності при цьому не відбувається.

Подальший розвиток інтеграційних процесів в Україні може також бути пов'язаний з утворенням стратегічних мереж (СМ), які гнучко об'єднують між собою різних учасників — незалежних виробників, торговельні фірми, науково-дослідні інститути та інші установи, що укладають взаємні угоди, спрямовані на досягнення загальних цілей [11].

СМ створюють реальні умови для розробки нових конкурентоспроможних ЛЗ, технологій; вони відкривають партнерам взаємний доступ до ліцензій і ноу-хау; дозволяють сконцентрувати об'єднані ресурси на провідних напрямках досліджень з метою досягнення конкурентних переваг.

Міцність мережі забезпечується, як правило, перехресною власністю, наприклад, участю партнерів у їх акціонерному капіталі, торговельними відносинами та ін. Визначення взаємних зобов'язань може сприяти залученню інвестицій. Так, гарантії щодо закупівлі продукції можуть замінити гарантії крупних банків або держави при одержанні інвестицій.

Отже, світовий досвід свідчить, що створення СА і СМ у фармацевтичній галузі чинить позитивний вплив на різні аспекти конкурентоспроможності підприємств: фінансові ресурси, доступ на ринки ресурсів, нових технологій, можливості росту, на ціни та інші показники.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Белошапка В.А., Киреев Л.Д., Лукьяненко Д.Т. и др. Транснациональные корпорации. — Донецк: ДНУ, 2003. — 205 с.
2. Денисова М.Н., Ишмухаметов А.А., Дмитриев В.А. Фармацевтические рынки в едином экономическом пространстве (по итогам 2004 года). — М.: Изд-во ИИА "Ремедиум", 2005. — 80 с.
3. Кизим Н.А., Горбатов В.М. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира: Моногр. — Х.: ИД "ИНЖЭК", 2005. — 216 с.
4. Посылкина О.В. // Вестник Харьк. гос. у-та им. В.Н.Каразина: экон. серия. — 1999. — Вып. 423. — С. 74-76.
5. Черних В.П., Посылкина О.В., Зайченко Г.В. // Вісник фармації. — 2005. — №1 (41). — С. 7-12.
6. Czinkota M.R., Ronkainen I.A., Moffett M.H. International Business. 3-ed. — Orlando: The Dryden Press, 1997. — 748 p.
7. Dunning J.H. The globalization of business: the challenge of the 1990s. — N. Y.: Routledge, 1993. — 467 p.

8. Narula R. // *Management Intern. Review, Special Iss.* — 1993. — Vol. 33. — P. 85-107.
9. Porter M.E. *Competitiveness Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors.* — N. Y.: Free Press, 1980, First Free Press Export Ed., 2004. — 396 p.
10. Robinson D. *Cluster Theory as Constructive Confusion: With applications to Sudbury. Paper presented to Laurentian Economics Department Seminar, December 4, 2002.* — 17 p.
11. Solvello, Lindqvist G., Ketels Ch. *The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute.* — VINNOVA, Gothenburg, 2003. — 94 p.

УДК 338.45 — 230.047

ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ КОНЦЕНТРАЦИОННЫХ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ

О.В.Посылкина, О.А.Яремчук, Д.В.Дегальцев

Проведено исследование уровня концентрации фармацевтической отрасли Украины, России, Республики Беларусь и Казахстана. Обоснована необходимость развития интеграционных процессов в фармацевтической отрасли Украины в условиях высококонкурентного и насыщенного фармацевтического рынка.

UDC 338.45 — 230.047

THE STUDY OF THE LEVELS OF CONCENTRATION AND INTEGRATION PROCESSES DEVELOPMENT IN THE PHARMACEUTICAL SECTOR

O.V.Posylkina, O.A.Yaremchuk, D.V.Degaltsev

The study of the levels of the pharmaceutical branch concentration in Ukraine, Russia, Belarus republic and Kazakhstan has been conducted. The necessity of the pharmaceutical branch concentration process development in the conditions of the highly competed and saturated pharmaceutical market has been grounded.

## Довідник “ВФ”

### **Вийшов з друку навчальний посібник**

#### **Основи економіки та системи обліку у фармації:**

**Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.С.Немченко, Г.Л.Панфілова, В.М.Чернуха, С.В.Огарь, О.К.Єрко, Р.І.Подколзіна, С.Г.Калайчева, А.А.Котвіцька, Л.В.Галій, І.В.Жирова, Л.Є.Шульженко. За ред. А.С.Немченко. — Х.: Вид-во НФаУ; Золоті сторінки, 2005. — 504 с.**

Розглядаються основні теоретичні положення сучасних методів аналізу та планування торгово-фінансової діяльності у фармації, механізмів ціноутворення на лікарські засоби, організації системи обліку та звітності суб'єктів господарювання, принципів оподаткування у фармації.

Посібник призначений для студентів вищих фармацевтичних навчальних закладів, а також може бути корисним працівникам практичної фармації.