

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Литвиненко М.А.

*В статье рассмотрены особенности корпорации как организационной формы хозяйственной деятельности. Обобщены основные тенденции в развитии корпораций в фармацевтической промышленности. Сформулированы и обоснованы основные задачи корпоративных структур на современном этапе развития экономики.*

Ключевые слова: корпорации, фармацевтическая промышленность, фармацевтический рынок, интеграция, глобализация, конкуренция.

В современный период развития экономики ключевое значение в формировании производства и капитала имеют процессы интеграции, наблюдающиеся на различных уровнях. Как отмечают эксперты, «интеграция финансового и промышленного капитала на основе его концентрации и централизации, а также концентрации производства отражает объективную устойчивую тенденцию промышленно развитой экономики. Отдельное развитие финансового или промышленного капитала становится неэффективным» [8].

Как отмечает И. Ансофф, корпорация – широко распространенная в странах с рыночной экономикой форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и осуществление функций управления профессиональными наемными управляющими [1].

В российском законодательстве термин «корпорация» не имеет легального закрепления и не образует самостоятельного юридического понятия. Указанный термин используется в единственном случае: применительно к некоммерческой организации – государственной корпорации. Поэтому понятие «корпорация» в российском праве является, в известной мере условным, и охватывает уже достаточно четко обособившуюся группу интенсивно развивающихся юридических лиц корпоративного типа. Если рассматривать корпорацию в рамках российской правовой доктрины, то это главным образом коммерческие организации, уставной капитал которых поделен на доли, характеризующиеся организационным единством (наличием органов управления), сохраняющиеся независимо от изменения состава ее участников [5].

В целом на основе анализа правовой и экономической природы корпорации, мы можем выделить следующие ее признаки:

- 1) корпорация признается юридическим лицом;
- 2) корпорация представляет собой союз физических и (или) юридических лиц, которые приобретают статус участника (члена) корпорации;

3) корпорация как юридическое лицо продолжает свое функционирование независимо от изменения состава ее участников;

4) корпорация – это объединение не только участников, но и их имущества – вкладов в уставной капитал, паев, взносов;

5) участники корпорации как субъекты корпоративных отношений являются носителями прав и обязанностей по отношению, как к самой корпорации, так и друг другу;

6) это сложный имущественный комплекс;

7) корпорация представляет собой организационное единство, выражающееся в том числе в наличии органов управления, высшим из которых является общее собрание акционеров (участников); управляющие и директора в корпорациях обладают юридическим правом принятия решений.

Главным отличительным признаком корпорации является участие или членство. Участие проявляется в реализации целей участников, объединенных в одно юридическое лицо, посредством их участия в управлении.

Основными задачами корпорации на современном этапе выступают:

– повышение финансовой устойчивости в рамках интегрированного комплекса;

– перемещение накопленного капитала в более перспективные направления деятельности;

– повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и сохранение эффективного спроса на него;

– проведение технического перевооружения на инновационной основе;

– вхождение в интернациональный бизнес и на международные рынки;

– получение определённых преимуществ в использовании узких сегментов или ниш рынка;

– получение разнообразной маркетинговой, консалтинговой и другой помощи.

Особое значение корпорации играют в фармацевтической промышленности.

Современный фармацевтический рынок представляет собой сложное экономическое явление. Наряду с общими для всех рынков характеристиками он имеет ряд отличительных особенностей, обусловленных, прежде всего, спецификой лекарственных средств. Данная отрасль выполняет огромную социальную функцию. Благодаря успехам фармацевтики, в течение XX века продолжительность жизни в экономически развитых странах увеличилась более чем на 20 лет. В значительной степени это результат деятельности фармацевтических корпораций в области разработки эффективных лекарственных препаратов, их сотрудничества и интеграции с различными институтами рыночной экономики [16].

Первые официальные производители лекарств появились в Средние века. В основном это были аптеки. Первая из них возникла в 754 году в Багдаде, и затем они быстро распространились в средневековых арабских странах и Европе. К XIX в. многие производители лекарств в Европе и Северной Америке трансформировались в фармацевтические компании.

Большинство современных фармацевтических компаний основано в конце 19 и начале 20 веков. Ключевые открытия в 20 и 30-х годов XX в. таких медицинских препаратов, таких как инсулин и пенициллин, обеспечили освоение массового производства данных препаратов и формирование сети крупных компаний, специализирующихся на производстве и продажах. Крупные компании были основаны в Швейцарии, Германии и Италии, а также в Англии и США.

Активное развитие фармацевтические корпорации получили в 1950-1960 гг. В данный период было разработано множество препаратов, включая освоение производства контрацептивов, кортизона, препаратов против сердечно-сосудистых заболеваний и др. Это способствовало увеличению числа компаний, росту объемов производства, насыщению рынка новыми препаратами и формированию конкуренции на фармацевтическом рынке.

После получения негативных результатов использования определенных медикаментов, в частности появления летальных исходов на фоне использования транквилизаторов беременными женщинами активное развитие получило законодательство в области тестирования и получения разрешения на использование медицинских препаратов. В 1964 году Всемирная медицинская ассоциация выпустила декларацию, которая установила стандарты для клинических исследований. Фармацевтические компании обязали доказывать эффективность препаратов в процессе клинических испытаний.

Значительное расширение деятельности фармацевтических компаний произошло в 70-х годах XX в. в связи с разработкой препаратов против рака. До этого времени фармацевтическая индустрия сохраняла сравнительно небольшие размеры. Далее законодательные требования в отношении производства лекарственных препаратов ужесточилось в большинстве стран мира.

К середине 1980-х годов малые биотехнологические фирмы, столкнувшись с трудностями, связанными с длительностью процесса разработки препаратов и высокими требованиями к клиническим испытаниям, стали ориентироваться на формирование взаимовыгодных отношений (партнерств) с крупными фармацевтическими компаниями. Многие биотехнологические фирмы стали частью крупных фармацевтических корпоративных структур. Исходя из этого, фармацевтическое производство стало высоконцентрированным, несколько крупных компаний заняли доминирующую позицию на мировом рынке, также несколько крупных компаний лидируют в каждой стране.

Шел процесс укрупнения и консолидации самих фармацевтических компаний, крупнейшие из которых заняли доминирующее положение не только на национальных, но и на глобальном фармацевтическом рынке [4].

Новые условия для деятельности фармацевтических компаний сложились в 1990-х годах, которые отличаются усилением процессов поглощений и слияний (Mergers and Acquisitions, M&A) и значительным ростом исследовательских организаций, которые на контрактной основе осуществляют разработку и клинические испытания новых лекарственных средств. Изменились методы маркетинга препаратов, лекарства стали продаваться через Интернет.

Фармацевтические компании также стали критиковать за чрезмерное увлечение гонкой за прибылью, формирование чрезмерной зависимости людей от лекарств, отсутствие интереса к разработке препаратов для бедных развивающихся стран и др.

На современном этапе фармацевтический рынок является высококонкурентным и глобализованным. На 20 крупнейших корпораций приходится 61% мирового рынка фармацевтической продукции (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Крупнейшие глобальные корпорации (ТОП-20) и их объемы продаж в 2006-2010 гг.**  
(млрд. дол. США) [11]

Корпорация	2010 Ранг	2006	2007	2008	2009	2010
Мировой рынок в целом	0	609,614	671,164	727,067	752,022	791,449
Pfizer	1	59,415	59,909	58,677	57,024	55,602
Novartis	2	31,653	34,479	36,684	38,460	46,806
Merck&Co	3	35,965	39,365	39,488	38,963	38,468
Sanofi-Aventis	4	31,843	34,390	36,437	35,524	35,875
Astrazeneca	5	27,311	29,999	32,498	34,434	35,535
Glaxosmithkline	6	36,212	37,620	36,736	34,973	33,664
Roche	7	23,168	27,232	30,285	32,763	32,693
Johnson&Johnson	8	27,615	29,010	29,638	26,783	26,773
Abbott	9	15,971	17,359	19,401	19,840	23,833
Lilly	10	15,176	17,177	19,042	20,310	22,113
Teva	11	11,664	13,295	15,143	15,947	21,064
Bayer	12	12,329	14,103	15,887	15,711	15,656
Amgen	13	15,932	15,900	15,281	15,038	15,531
Bristol-Myers Squibb	14	11,348	12,021	13,559	14,110	14,977
Boehringer Ingel	15	11,320	12,556	14,109	15,275	14,591
Takeda	16	11,783	12,748	13,833	14,338	12,983
Dallchi Sankyo	17	6,752	7,180	8,149	8,773	9,797
Novo Nordisk	18	5,762	6,740	7,941	8,594	9,719
Eisai	19	5,798	6,294	7,109	8,130	8,757
Otsuka	20	4,643	5,294	6,456	7,878	8,732

Все представленные корпорации составляют так называемую группу «Big Pharma», к которой относятся компании с объемом продаж свыше 3 млрд. долл. и затратами на НИОКР свыше 500 млн. долл.

Согласно прогнозам, к 2015 году фармацевтический рынок достигнет объема 1,1 трлн. дол. США. При этом изменится структура рынка, удельный вес мировых затрат на медикаменты активно развивающихся стран возрастет до 28% (в 2005 году данный показатель составлял 12%). Доля США в данных расходах снизится до 31% (с 41% в 2005 году), а Европы – 19% (27%) [18].

В этих условиях для крупнейших фармацевтических компаний мира активно развивающиеся рынки (Emerging markets) являются стратегическим приоритетом с точки зрения увеличения продаж. Среди них первое место занимает Китай с объемом ВВП более 8 трлн. дол. (3-е место в мире), второе – Россия, Бразилия и Индия с ежегодным ростом фармацевтического рынка в объеме от 5 до 15 млрд. дол. в каждой стране, третье место занимает группа из 13 стран:

Венесуэла, Польша, Аргентина, Турция, Мексика, Вьетнам, ЮАР, Таиланд, Индонезия, Румыния, Египет, Пакистан и Украина с динамикой роста внутреннего рынка фармацевтической продукции в размере от 1 до 5 млрд. дол. в год. [18]

В современных условиях в фармацевтической отрасли широко распространены интеграционные процессы.

Понятие «интеграция» стало широко использоваться в 50-е годы XX в. На уровне организации интеграция осуществляется в двух основных формах: вертикальная и горизонтальная интеграция.

Вертикальная интеграция отражает слияние компаний разных стадий одной технологической цепочки. Строеие вертикальной интеграции «предоставляет возможность фирме-инициатору либо улучшать условия получения производственных ресурсов, что создает ей запас прочности при конкурентной борьбе, либо создать более эффективный механизм сбыта своей продукции за счет усиления контроля над каналами товародвижения» [6].

Эмпирический анализ факторов, мотивирующих компании к вертикальной интеграции выделяет стремление повысить эффективность деятельности как ключевой [14].

В работе Кензуке Кубо «Вертикальная интеграция в фармацевтической промышленности» отмечено, что важным фактором вертикальной интеграции является эффект группового давления на результат (bandwagon effect) [13]. Карвал отмечает, что ключевые поставщики фармацевтической субстанции, прежде всего из Индии, Китая и Восточной Европы рассматривают себя как «единую цепь» в рамках создания и производства готовых препаратов» [12].

Большие транснациональные фармацевтические корпорации нередко осуществляют вертикальную интеграцию, работая одновременно в разных сегментах, начиная от поиска и разработки новых лекарств, производства субстанций и кончая производством готовой продукции, контролем качества, маркетингом, продажами и дистрибуцией. Более мелкие компании часто фокусируются на специфических аспектах фармацевтики, таких как разработка отдельных лекарственных компонентов или лекарственных формул.

В ежегодном отчете одного из мировых лидеров препаратов-дженериков корпорации Teva (Израиль) описывается мотив вертикальной интеграции следующим образом: «Обеспечение доступа к высококачественному сырью и повышение рентабельности, а также дальнейшее увеличение объемов исследований и разработок новых препаратов» [17].

Горизонтальная интеграция является объединением фирм, выпускающих сходную продукцию, но не связанных между собой технологических цепочках, использующих сходную технологию.

Большинство высокотехнологичных фармацевтических компаний стремятся создать альянсы с малыми биотехнологическими фирмами и исследовательскими организациями в различных форматах [15].

О необходимости интеграции потенциала российской фармацевтической промышленности заявляют не только ученые, но и эксперты-практики. Так, В.А. Гуров отмечает: «Для решения задач в области обеспечения биологиче-

ской безопасности, подъема отечественной фармацевтической отрасли целесообразно консолидировать имеющиеся в собственности государства фармацевтические активы в единую интегрированную структуру. Практикой доказано, что путь, ведущий к становлению конкурентоспособных и коммерчески эффективных структур в капиталоемких и наукоемких отраслях, – это концентрация капитала, производственных мощностей, кадрового потенциала» [2].

В практике стран с развитой рыночной экономикой корпорация – наиболее распространенная форма организации управления крупным производством. Согласно официальным данным, на долю 100 крупнейших корпораций США приходится до 60% ВВП США, 45% занятых, 60% инвестиций. Почти половина объема мировой фармацевтической продукции приходится на корпорации США.

На начало 2010 года в фармацевтической отрасли России насчитывалось около 600 предприятий, имеющих лицензию на производство лекарственных средств. При этом на долю 10 наиболее крупных заводов приходилось более 30% всех выпускаемых в России лекарств в денежном выражении.

Преимущества корпораций перед другими формами и видами осуществления хозяйственной деятельности в фармацевтической промышленности можно свести к следующим:

- корпоративная структура позволяет осуществить диверсификацию операций, то есть перегруппировать ресурсы корпорации и выделить наиболее перспективные направления;
- корпоративная структура позволяет обособить различные лицензионные виды деятельности;
- корпоративная структура позволяет оптимизировать структуру управления фармацевтическим предприятием;
- корпоративная структура позволяет осуществлять грамотное налоговое и финансовое планирование;
- корпоративная структура повышает устойчивость ведения бизнеса и управления рисками;
- корпоративная структура обеспечивает конфиденциальность контроля за оперативной финансово-хозяйственной деятельностью;
- корпоративная структура позволяет эффективно использовать франчайзинг (производство дженериков) и лицензионное производство, развивать внешнеэкономическую деятельность и улучшать свой рекламный «имидж»;
- корпоративная структура позволяет объединить производство и науку в единый научно-производственный комплекс.

Корпорации, включающие организации, различающиеся по отраслевой и территориальной принадлежности, формируют инфраструктуру экономики, задают динамику ее социально-экономического развития, и стабильность отрасли [3]. Компании, соблюдающие высокие стандарты корпоративного управления, как правило, получают более широкий доступ к капиталу [7].

Для российских фармацевтических компаний проблемы формирования эффективных корпораций являются сравнительно новыми. Факторами повышения внимания к корпорациям являются глобальные процессы, необходи-

мость интеграции капитала, производственных и сбытовых возможностей, потребность в привлечении инвестиций и стремление решить проблему низкой конкурентоспособности подавляющего большинства российских фармацевтических предприятий, обусловленная, в том числе и низким уровнем корпоративного управления в компаниях.

Среди факторов, способствующих формированию корпораций в фармацевтической промышленности можно выделить следующие: международного характера, экономические и конкурентные, управленческие, социальные и технологические (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Основные факторы, способствующие формированию корпораций в фармацевтической промышленности**

Международного характера	Глобализация мировой экономики Интернационализация мирового фармацевтического рынка Расширение ВТО (с включением в нее России)
Экономические и конкурентные	Привлечение отечественных и иностранных инвестиций Необходимость увеличения доли рынка и расширение ассортимента выпускаемых лекарственных средств Усиление конкуренции между фармацевтическими компаниями Перемещение накопленного капитала в более перспективные направления деятельности Рост затрат на исследования и разработки
Управленческие	Повышение эффективности менеджмента Повышение значимости разнообразной маркетинговой, консалтинговой и другой помощи
Правовые	Выполнение юридических обязательств
Социальные	Выполнение социальных обязательств Повышение удовлетворенности различных заинтересованных сторон компаний (акционеры, персонала, общество, государство и др.)
Технологические	Проведение технического перевооружения на инновационной основе

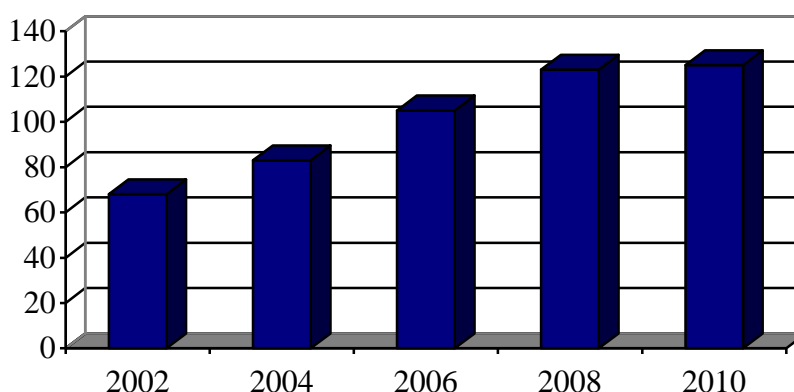
В современный период фармацевтический сектор сталкивается с экономическими вызовами, наиболее значительными из них являются конкуренция и структура отрасли, значительное число сделок по слиянию и поглощениям компаний (M&A) и др. В данных условиях именно корпоративная форма в наибольшей степени способствует адекватному приспособлению к рынку и развитию по различным направлениям.

Рынок в фармацевтическом секторе характеризуется высокой интенсивностью слияний, поглощений и кооперации, в процессе которых используются взаимодополняющие возможности, ресурсы и потенциал компаний. Малые фармацевтические фирмы могут иметь новые лекарства, но не владеть необходимыми ресурсами, производственными мощностями и развитой системой дистрибуции. А у крупных корпораций зачастую простаивают незагруженные мощности. В этой связи, очевидно, что компании заинтересованы в сотрудничестве, в объединении имеющихся возможностей повышения капитализации за счет синергетического эффекта кооперации.

Можно выделить следующие основные мотивы слияний и поглощений фармацевтических компаний: стремление к росту; синергетический эффект диверсификация; «недооценка» поглощаемой компании на финансовом рынке; личные мотивы менеджеров; повышение качества управления; мотив монополии; мотив демонстрации оптимистических финансовых показателей в краткосрочном периоде.

Важнейшим фактором формирования крупных корпораций в фармацевтике является необходимость концентрации ресурсов для проведения исследований.

Фармацевтика относится к числу отраслей с высоким уровнем исследовательской активности. Фармацевтическая отрасль вкладывает в исследования и разработки более 120 млрд. дол. в год. [9] (рис. 1).



**Р и с у н о к 1** Динамика объема затрат на исследования и разработки в фармацевтической промышленности в 2002-2010 гг., млрд. долл.

В 2010 г. пять из десяти лидирующих на глобальном уровне R&D-компаний (исследовательских организаций) были фармацевтическими.

Другая тенденция – дальнейшее усиление транснационального характера фармацевтического бизнеса.

В эпоху бурного научно-технологического прогресса и глобальной конкуренции активное сотрудничество компаний из разных стран, включая формирование различных корпоративных структур, становится все более популярным способом ведения бизнеса.

Глобальные фармацевтические компании стремятся расширить свое присутствие во всех регионах мира. Это ключевой элемент корпоративной стратегии. Цель такого подхода – ускорение процесса создания новых лекарственных средств и дополнение исследовательских программ, реализуемых в Северной Америке и Европе новыми идеями и участниками. Посредством подобной стратегии компании обеспечивают собственный рост в глобальном масштабе и формирование научных альянсов.

В современный период Азиатский рынок является приоритетным регионом для крупнейших фармацевтических компаний. Например, в 2010 году компания Pfizer открыла в Китае научный центр «Greenfield» в активно развивающейся провинции Хубэй, (г. Ухань). Компания также сотрудничает с Корей-



ским институтом биологических наук и биотехнологии, Азиатской группой по исследованию рака (некоммерческой организацией, основанной крупнейшими компаниями Pfizer, Eli Lilly и Merck), глобальной биофармацевтической аутсорсинговой компанией WuXi AppTec, исследовательской организацией в области онкологии и болезней обмена веществ Crown Bioscience, биофармацевтической компанией Cumencor, исследовательскими компаниями в области доклинических испытаний лекарств HD Biosciences и PharmaResources. Компания Pfizer также сотрудничает с вузами, такими как Фуданьский университет, Шанхайский Транспортный (Цзяотун) Университет, Институт биологических наук [10].

Крупные фармацевтические корпорации при смешанной экономике способны выступать стратегическими партнерами государства в проведении реформ, взять на себя функции планирования и организации обмена передовым опытом, используя как рыночные, так и планово-распределительные методы (последние практикуются, прежде всего, в рамках внутрикорпоративного оборота).

Фармацевтические корпорации способствуют развитию национальной экономики, обеспечивая наиболее эффективное использование капитала, ресурсов и поддерживая фундаментальные и прикладные исследования.

В целом, корпорации в фармацевтическом секторе создаются, прежде всего, для решения трех основных задач: осуществление предпринимательской деятельности и обеспечения максимальной эффективности, привлечения инвестиций, выполнения юридических и социальных обязательств.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб, 1999.
2. Гуров В. А. Интеграция науки и производства – двигатель фармацевтической отрасли // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №6. – С. 56-61.
3. Дементьева А. Г. Инсайдерская модель корпоративного управления: современные тенденции и особенности развития / А. Г. Дементьева // Менеджмент сегодня. – 2010. – № 6. – С. 354-369.
4. Кондратьев В. Б. Глобальная фармацевтическая промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja\\_farmaceuticheskaja\\_promyshlennost\\_2011-07-18.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja_farmaceuticheskaja_promyshlennost_2011-07-18.htm)
5. Корпоративное право / под редакцией Шиткиной И. С. – М. : Волтерс Клувер, 2009. – С. 12
6. Лисиненок И. В. Торгово-промышленные группы: механизм формирования и функционирования. М.: Экономика, 1999. – С. 25.
7. Мишурова И. В. Корпоративный менеджмент / И. В. Мишурова, Е.А. Панфилова. М.: Дашков и К: Академ-Центр, 2009. – С. 128.
8. Зайцев Б. Ф. и др. Механизм создания российских региональных финансово-промышленных групп. М.: экзамен, 2001. С.36.
9. EvaluatePharma. 2010. «Pharma industry cutting its R&D cloth to more sustainable levels» in World Preview 2016. <http://www.evaluatepharma.com>
10. Global opportunities. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pfizer.com/investors/financial\\_reports/annual\\_reports/2010/global-opportunities.jsp](http://www.pfizer.com/investors/financial_reports/annual_reports/2010/global-opportunities.jsp)
11. IMS Health Midas, December 2010

12. Karwal, Vijay (2006) “The Changing Competitive Landscape in the Global Generics Market: Threat or Opportunity?” *Journal of Generic Medicines*. 2006. № 3(4), PP. 269–279.
13. Kensuke Kubo. *Explaining Vertical Integration in the Generic Pharmaceutical Industry*. Indian Statistical Institute, Delhi. 2011. P. 21.
14. Lafontaine, Francine and Margaret Slade. *Vertical Integration and Firm Boundaries: The Evidence* // *Journal of Economic Literature*. № 45(3). P. 629–685.
15. Nadine Roijackers, John Hagedoorn, Hans van Kranenburg. *Dual market structures and the likelihood of repeated ties – evidence from pharmaceutical biotechnology* // <http://arno.unimaas.nl>
16. Sarah Holland, Bernardo Bátiz-Lazo. *The global pharmaceutical industry* // <http://129.3.20.41/eps/get/papers/0405/0405002.pdf>
17. Teva Pharmaceutical Industries (2008) Annual Report (Form 20-F) (Financial statement). (2009) Annual Report (Form 20-F) (Financial statement) // <http://www.tevapharm.com>
18. *The Pharmaceutical Industry and Global Health: Facts and Figures*. 2011 // <http://www.ifpma.org>

## **MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF CORPORATIONS IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY**

**Litvinenko M.A.**

*This article presents the specifics of corporation as an organizational form of economical activity, the fundamental trends of development of corporations in the pharmaceutical industry, the key targets of corporative structures under modern conditions.*

**Key words:** corporations, pharmaceutical industry, pharmaceutical market, integration, globalization, competition.