|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Пресс-релиз | | |
| Контактное лицо: | Глеб Костарев | 29 февраля 2016 года | |
| Компания: | EY | | |
| Teл: | + 7 (495) 755 97 00 | | |
| Email: | [Gleb.Kostarev@ru.ey.com](mailto:Gleb.Kostarev@ru.ey.com) | | |

Рост активности в сфере M&A в биофармацевтической отрасли в 2015 году: можем ли мы говорить о новой реальности?

* **Рекордные показатели совокупной стоимости сделок на уровне выше 300 млрд долларов США: говорят о трансформации отрасли.**
* **В 2016 году динамика в отрасли будет зависеть от прогнозируемых темпов роста, консолидации покупателей и предполагаемых затрат на здравоохранение.**
* **Биотехнологические предприятия заключают все больше сделок M&A, а их экономический потенциал достигает новых максимальных показателей.**
* **У специализированных фармацевтических предприятий истощились возможности заключения крупных сделок приобретения**

*САН-ФРАНЦИСКО, МОСКВА, 29 ФЕВРАЛЯ 2016 ГОДА.* В 2015 году в биофармацевтической отрасли наблюдался резкий рост сделок слияний и поглощений (M&A), при этом совокупная стоимость сделок, объявленных в 2015 году, составила свыше 300 млрд долларов США, что является рекордным показателем. Таковы данные исследования компании EY «Отчет об индексе экономического потенциала и разрыве в росте доходов» *(Firepower Index and Growth Gap Report 2016)*. В большинстве случаев данная активность была обусловлена тем, что компании стремились к усилению концентрации бизнеса и ликвидации существующего разрыва в росте доходов.[[1]](#footnote-1) Предыдущие рекордные показатели роста сделок M&A в отрасли были достигнуты в 2014 году, когда совокупная стоимость сделок превысила 200 млрд долларов США.

В 2016 году разрыв в росте доходов может усугубиться из-за формирования стоимости с учетом ценности продукции, жесткой конкуренции среди производителей ключевых лекарственных препаратов и консолидации покупателей, в результате чего ситуация на рынках будет еще долго далека от стабильной.

Индекс экономического потенциала EY определяет способности биофармацевтических компаний финансировать сделки M&A на основе показателей баланса и рыночной капитализации. Соответственно, индекс экономического потенциала компании повышается при росте рыночной капитализации или увеличении денежных средств и их эквивалентов, либо при уменьшении задолженности компании.

Глен Джованетти, руководитель глобальной практики EY по оказанию услуг компаниям медико-биологической отрасли, говорит:

«Мы не знаем, будут ли заключаться в 2016 году крупные трансформационные сделки стоимостью свыше 100 млрд долларов США, но мы уверены в большом количестве сделок приобретения и продажи активов, поскольку компании стремятся к усилению концентрации бизнеса и расширению масштабов деятельности в разрезе выбранных разделов терапии. По сравнению с прошлым годом число компаний с индексом экономического потенциала равным по меньшей мере 3 млрд долларов США утроилось, что означает ужесточение конкуренции, а также рост числа потенциальных покупателей активов. Крупные фармацевтические компании, например, могут использовать свое преимущество и продолжать активную и стратегически выверенную деятельность в области заключения сделок для наращивания портфеля и ликвидации недостатков в производственном процессе».

Несмотря на то, что крупные фармацевтические компании начинают осознавать зависимость роста от успешных научно-исследовательских разработок в таких областях, как онкология и инфекционные заболевания, многие крупнейшие игроки будут и впредь заключать сделки M&A для достижения целевых показателей роста, уделяя первоочередное внимание приобретению и реализации активов.

Другие ключевые выводы нового исследования включают:

* **Сделки M&A: специализированные фармацевтические предприятия находятся на первом месте по объему сделок, за ними следуют крупные фармкомпании, при этом наблюдается рост сделок со стороны биотехнологических предприятий:** в начале 2015 года активность на рынке была обусловлена деятельностью специализированных фармацевтических предприятий. По общей оценке на их долю пришлось большинство сделок в секторе производства специализированных продуктов или непатентованных лекарственных средств. Однако позднее в этом же году наблюдался рост сделок со стороны крупных фармкомпаний, в то время как со стороны биотехнологических предприятий рост был незначителен, но задачи на 2016 год выглядели достаточно амбициозно.
* **Сохранение разрыва в росте:** крупные фармкомпании наращивают разрыв в росте, демонстрируя снижение выручки по сравнению с глобальным показателем роста объемов продаж в биофармацевтической отрасли. Данный показатель все еще сохраняется на уровне 100 млрд долларов США, что частично обусловлено резкими колебаниями валют. В 2016 году была только одна сделка, которая окажет существенное влияние на разрыв в росте выручки крупных фармкомпаний.
* **Индексы потенциала специализированных фармкомпаний снижаются, а индексы потенциала биотехнологических предприятий демонстрируют новые максимальные значения:** после ряда сделок приобретения за счет заимствований и снижения стоимости акционерного капитала индексы потенциала специализированных фармкомпаний рухнули практически на 50%. Одновременно с этим индексы потенциала крупных биотехнологических предприятий продемонстрировали новые максимальные значения, достигнув 300 млрд долларов США.

**Последствия для 2016 года**

Несмотря на то что компании биофармацевтической отрасли продолжают извлекать выгоду из одобрения новых лекарственных препаратов и солидного портфеля потенциальных сделок, в отчете обозначены определенные сложности в отрасли, которые могут привести к росту числа сделок M&A в 2016 и последующих годах:

* **Консолидация покупателей может стать драйвером сделок слияния и поглощения:** объединение крупных компаний-покупателей и дальнейшая консолидация управляющих компаний фармацевтической отрасли позволяют им оказывать значительное влияние на ход переговоров. В результате биофармацевтические компании могут столкнуться с новыми сложностями в рамках обеспечения роста продаж, что обусловит необходимость сделок M&A и приведет к снижению индекса их потенциала для сокращения разрыва в росте.
* **Дальнейшая продажа активов:** на долю продажи активов приходится примерно 25% от совокупной стоимости сделок M&A. К концу 2015 года индекс компаний, реализующих активы, вырос по сравнению с остальными компаниями отрасли и обеспечил большую совокупную прибыль для инвесторов. В ходе дальнейшей трансформации портфелей продажа активов будет и впредь насчитывать примерно 25% от сделок M&A в 2016 году.
* **Биотехнологические компании усилят активность в части заключения сделок:** давление покупателей и конкуренция в разрезе определенных разделов терапии повышают вероятность того, что количество сделок M&A превысит показатель 2015 года (25 млрд долларов США). Более того, биотехнологические компании повысили свой индекс потенциала и увеличили долю на рынке в 2015 году, тем самым улучшив свои перспективы на 2016 год.

Джеффри Грин, руководитель глобальной практики EY по оказанию консультационных услуг по сделкам компаниям медико-биологической отрасли, говорит: «Факторы, обеспечивающие рост сделок M&A в 2015 году, включая консолидацию покупателей, рост затрат на здравоохранение и необходимость роста компаний, только усиливаются. С учетом этого давления заоблачные показатели годового объема сделок M&A в размере 200 млрд долларов США могут стать новой реальностью в обозримом будущем. Мы ожидаем, что в 2016 году сделки слияний и поглощений будут направлены на завоевание более узких терапевтических ниш, усиление присутствия в том или ином регионе и рационализацию портфеля активов».

**Дмитрий Халилов, партнер EY, руководитель группы по оказанию услуг предприятиям медико-биологической отрасли в России и СНГ**, говорит: «Россия тоже не стоит в стороне от общемирового тренда роста активности в сфере M&A, причем консолидация происходит по всей отрасли – от розницы до производителей и R&D компаний. Мы наблюдаем на рынке активный поиск иностранными фармкомпаниями объектов для приобретения: как отдельных компаний, так и препаратов, включая разработки на разных стадиях готовности. От иностранных компаний не отстают и российские компании, для которых в данный период времени сложился очень благоприятный момент поддержки государством отечественных производителей».

**Краткая информация о компании EY**

EY является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Наши знания и качество услуг помогают укреплять доверие общественности к рынкам капитала и экономике в разных странах мира. Мы формируем выдающихся лидеров, под руководством которых наш коллектив всегда выполняет взятые на себя обязательства. Тем самым мы вносим значимый вклад в улучшение деловой среды на благо наших сотрудников, клиентов и общества в целом.

Мы взаимодействуем c компаниями из стран СНГ, помогая им в достижении бизнес-целей. В 20 офисах нашей фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Владивостоке, Южно-Сахалинске, Тольятти, Алматы, Астане, Атырау, Бишкеке, Баку, Киеве, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 4500 специалистов.

Название EY относится к глобальной организации и может относиться к одной или нескольким компаниям, входящим в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited − юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, − является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам. Более подробная информация представлена на нашем сайте: ey.com.

*Настоящий пресс-релиз выпущен EYGM Limited, компанией, входящей в состав глобальной организации EY, которая также не оказывает услуг клиентам.*

**Об индексе экономического потенциала EY**

Уже четвертый год индекс экономического потенциала EY измеряет способность компаний финансировать сделки на основании их баланса. Учитываются четыре ключевых параметра: 1) наличные денежные средства и их эквиваленты; 2) существующий долг; 3) кредитные линии и кредитоспособность и 4) рыночная капитализация. Модель сконструирована на основе следующих предположений: во-первых, компания не будет приобретать активы, стоимость которых превышает 50% ее текущей рыночной капитализации, во-вторых, соотношение собственного и заемного капиталов компании, создаваемой при сделке, не может превышать 30%.

Хотя некоторые фармацевтические компании в ходе приобретения вышли за указанные пределы, мы намереваемся применять унифицированную методологию для измерения относительных изменений экономического потенциала. Индекс экономического потенциала измеряет способность к заключению сделок M&A, финансируемых за счет наличных денежных либо заемных средств. Он не измеряет способность проводить сделки по обмену ценными бумагами. Однако рост цены на акции компании увеличивает ее экономический потенциал в соответствии с формулой расчета индекса экономического потенциала. Это обусловлено тем, что капитал позволяет компаниям занимать больше средств для финансирования сделок.

В настоящем исследовании компании были разделены на крупные фармацевтические компании, специализированные/выпускающие непатентованные лекарственные средства предприятия и крупные биотехнологические предприятия на основании размера, географического охвата и продуктового портфеля. В настоящем исследовании проанализирована деятельность 17 крупных фармкомпаний, 10 специализированных/выпускающих непатентованные лекарственные средства предприятий и 11 биотехнологических предприятий.

[ey.com/firepowerindex](http://www.ey.com/firepowerindex)

**О Международном центре EY по оказанию услуг компаниям медико-биологической отрасли**

Все без исключения компании медико-биологической отрасли, начиная со стартапов и заканчивая крупными международными корпорациями, сталкиваются с новыми трудностями, обусловленными стремительными изменениями в системе организации здравоохранения. Надзор со стороны регулирующих органов усиливается, а требования к качеству услуг и продуктов постоянно растут. Большие данные и интеллектуальные технологии, которые сегодня имеются в распоряжении пациентов, заставляют участников отрасли в корне пересматривать свои подходы, уделяя первостепенное внимание прозрачности своей деятельности и удовлетворению запросов потребителей. С выходом на рынок здравоохранения игроков из других секторов налаживание продуктивного сотрудничества становится еще более сложной задачей. В сегодняшних непростых условиях участникам отрасли необходимо быть уверенными в жизнеспособности принятой ими модели ведения бизнеса и ее отдельных составляющих, начиная с разработки нового продукта и заканчивая выводом его на рынок. Наш Международный центр по оказанию услуг компаниям медико-биологической отрасли объединяет свыше 7000 специалистов в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования по всему миру для прогнозирования тенденций, определения их последствий и выработки рекомендаций по ведению деятельности в свете новых отраслевых задач. Мы готовы помочь вам в поиске оптимальных путей достижения успеха в новых условиях.

Актуальная информация по ключевым вопросам бизнеса, которые влияют на деятельность компаний медико-биологической отрасли, представлена на сайте [ey.com/VitalSigns](mailto:ey.com/VitalSigns). Для получения более подробной информации о наших услугах см. [ey.com/lifesciences](mailto:ey.com/lifesciences) или пишите на [global.lifesciences@ey.com](mailto:global.lifesciences@ey.com). Twitter - @EY\_LifeSciences.

1. Разрыв в росте определяется как разница между прогнозируемым ростом объемов продаж компании фармацевтической отрасли либо подотрасли (например, крупной фармацевтической компании) и общим показателем объемов продаж на рынке лекарственных препаратов по данным прогноза IMS Health для глобальных рынков по состоянию на 31 октября 2015 года. [↑](#footnote-ref-1)