

financijski **klub**
SIGURNA INVESTICIJA

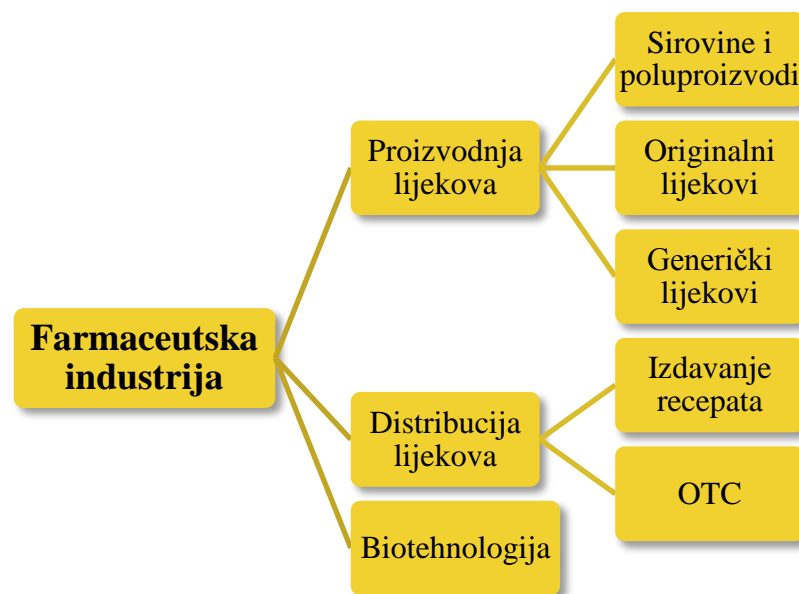
Analiza farmaceutske industrije u SAD-u

fk

Opis industrije

Farmaceutska industrija je dio zdravstvenog sektora koji se bavi lijekovima. Industrija se sastoji od različitih potpolja koja se odnose na razvoj, proizvodnju i prodaju lijekova. Glavni cilj farmaceutske industrije je osigurati lijekove za održavanje zdravlja, sprječavanje infekcija i liječenje bolesti. Budući da je svjetsko stanovništvo i životni vijek u stalnom porastu, a tehnološki napredak je brz, farmaceutska industrija je relativno otporna na krizu. S druge strane, farmaceutske tvrtke su pod pritiskom generičkih proizvođača. Ova industrija izravno utječe na globalnu populaciju, pa je veliki broj međunarodnih regulatornih tijela koja prate sigurnost lijekova, patenata, kvalitetu i cijenu, poput Svjetske zdravstvene organizacije (WHO), Američke Agencije za hranu i lijekove (FDA) te Agencije za kontrolu lijekova i zdravstvenih proizvoda (MHRA).

Slika 1 Segmenti farmaceutske industrije



Kao što je i vidljivo iz gornjeg prikaza (Slika 1), farmaceutska industrija se dijeli na nekoliko segmenata:

- **Proizvodnja lijekova**
 - Predstavlja najveći sector u farmaceutskoj industriji. Općenito, možemo govoriti o proizvodnji sirovina i poluproizvoda (proizvodnja osnovnih sastojaka i aktivnih supstanci), originalnim te generičkim lijekovima, o čemu će više riječi biti kasnije.

- **Distribucija**

- Za razliku od klasičnog sustava monopolističkog distribucije kroz ljekarne, praksa u SAD-u je nešto drukčija. Naime, model distribucije lijekova odvija se kroz izdavanje recepata te OTC (over-the-counter) tržište.

- **Biotehnologija**

- pod biotehnologijom podrazumijeva se svaka tehnološka aplikacija koja koristi biološke sisteme, žive organizme ili njihove derivate za proizvodnju lijekova.

Orginalan lijek

Originalni (inovativni) lijek najčešće je lijek s novom djelatnom tvari za koji je proizvođač na osnovi vlastitih eksperimentalnih podataka, koji uključuju pretklinička i klinička ispitivanja, izradio potpunu dokumentaciju s dokazima o učinkovitosti, kvaliteti i sigurnosti. Na osnovi te dokumentacije regulatorno tijelo procjenjuje kvalitetu i vrijednost lijeka te izdaje odobrenje za stavljanje u promet. Stvaranje novoga lijeka dugotrajan je i skup proces. Počevši od ulaganja u istraživanja i razvoj, preko opsežne kliničke studije o djelotvornosti i neškodljivosti lijeka, do njegove promocije na tržištu i edukacije, mnogo je razloga za visoke cijene originalnih lijekova, koji upravo zbog cijene često nisu dostupni velikom broju bolesnika. Osim toga, otkrića novih lijekova nisu tako česta. Tvrtka koja proizvede novi lijek i plasira ga na tržište određeno vrijeme ima ekskluzivno pravo njegove proizvodnje, odnosno ima patentnu zaštitu. Originalni lijek obično je zaštićen patentom od osam do dvadeset godina kako bi se proizvođaču osigurao povrat dijela sredstava uložениh u razvoj lijeka. Nakon isteka patentne zaštite aktivnu tvar osim tvrtke koja je nositelj originalnog patenta, mogu proizvoditi i prodavati i druge tvrtke koje zadovoljavaju određene kriterije.

Generični lijek

Generički lijek identičan je (bioekvivalentan) originalnom lijeku, sadržava istu djelatnu tvar, primjenjuje se za istu indikciju, na isti način, u istoj dozi i istom obliku. Jednako je kvalitetan i neškodljiv kao i originalni lijek, a može se početi proizvoditi nakon što originalnom lijeku istekne patentna zaštita. Generički su lijekovi jeftiniji zato što proizvođač generičkog lijeka za potrebe registracije ne mora ponoviti skupa pretklinička i klinička ispitivanja jer ih je prethodno proveo proizvođač tijekom razvoja originalnog lijeka. Omogućuju korištenje dobro poznatih i provjerenih lijekova po znatno povoljnijim, nižim cijenama time što reduciraju troškove

liječenja za one pacijente kojima je potrebna tzv. klasična terapija te u zdravstvu oslobađaju budžetska sredstva onim pacijentima kojima je nužna najnovija terapija ili tretman.

Tabela 1 Podjela farmaceutustkih tvrtki u SAD-u na proizvodnju originalnih i generičkih lijekova

Originalni lijekovi	Generički lijekovi*
Johnson&Johnson	Bristol-Myers Squibb
Pfizer Inc	Pfizer Inc
Merck & Co Inc	Merck & Co Inc
Allergan plc	Allergan plc
Zoetis Inc	Zoetis Inc
Mylan NV	Mylan NV
Jazz Pharmaceuticals plc	
TESARO Inc	
Lilly Eli & Co	

2. Trendovi u farmaceutskoj industriji u SAD-u

1. Veći značaj generičkih lijekova – udio generičkih lijekova u prodaji je porastao s 19% 1984. godine na 88% 2015.godine. Takav obrat je ponajprije rezultat snažne konkurencije unutar industrije, ali i snažnih uvoznih pritisaka. Također to je i posljedica dugotrajne i otežane procedure stjecanja patentnih prava.

2. Visoki izdaci za istraživanje i razvoj – farmaceutska industrija je opetovano bila jedna od kapitalno intenzivnijih industrija SAD-a u kojoj se 15-20% prihoda alocira na ulaganje u istraživanje i razvoj. Unatoč takvim izdacima, smanjuje se broj novih, učinkovitih lijekova u odnosu na prijašnja desetljeća. S druge strane, troškovi za istraživanje su neusporedivo niži u zemljama u razvoju, poput Kine i Singapura, što može imati značajni utjecaj u budućnosti. Kao što je već i prije rečeno, dugotrajne procedure oko izdavanja patenata negativno utječu na isplativost ulaganja u istraživanja i razvoj. Međutim, zadnjih nekoliko godina intenzivno se radi na ubrzanju procedura, čemu svjedoči i rekordan broj odobrenih lijekova u zadnjih nekoliko godina.

3. Konsolidiranje industrije – učestala spajanja i preuzimanja u posljednjih nekoliko godina obilježila su farmaceutsku industriju, koja je postala sve više koncentriranija. Granica između originalnih i generičkih proizvođača se sve više smanjuje, a veliki proizvođači su zainteresirani za mala, inovativna poduzeća kako bi ubrzali proces istraživanja i razvoja.

4. Prodiranje umjetne inteligencije u razvoju novih lijekova - Računala s mogućnostima učenja, kao što je IBM Watson, sposobni su procesuirati i tumačiti milijune stranica znanstvene literature i podataka kako bi pomogli farmaceutskim tvrtkama u razvoju novih lijekova i poboljšanju postojećih. Watson je pokazao sposobnost da otkrije ranije nepoznate veze između bolesti, te kako nastavlja učiti, može izmijeniti svoje preporuke temeljene na novim informacijama. Istraživači i znanstvenici iz velikih farmaceutskih tvrtki već su počeli koristiti Watson kako bi pomogli istraživanju i razvoju. Johnson & Johnson surađuje s timom IBM Watson Discovery Advisor kako bi naučio Watsona za čitanje i razumijevanje znanstvenih radova koji detaljno analiziraju rezultate kliničkih ispitivanja koji se koriste za razvoj i procjenu lijekova i drugih tretmana, a Sanofi istražuje kako on može ubrzati otkrivanje alternativnih indikacija za postojeće lijekove.

5. Uloga tehnologije – brz tehnološki napredak ostavlja svoj trag i u farmaceutskoj industriji. Među najznačajnijim postignućima ubrajaju se elektronički proces autorizacije recepata (ePA); nanoroboti u krivi, koji mogu izvršavati pravovremene dijagnoze mjereći određene parametre i time ubrzavajući i olakšavajući proces dijagnoze bolesti. Uz to, pharma istraživački instituti već počinju koristiti mHealth tehnologiju za provođenje kliničkih istraživanja. Pametni telefoni sa snažnim procesorima i naprednim senzorima koji mogu pratiti kretanje, poduzimati mjerenja i snimati informacije vrlo su korisni u post-market studijama i omogućuju ljudima da lakše sudjeluju u studijama. Što više ljudi pridonese svojim podacima, to je realnija zastupljenost populacije i snažniji rezultati, tako da mHealth aplikacija ima mogućnost uključiti velik broj pojedinaca na velikim geografskim područjima.

3. PESTLE analiza okruženja

Političko okruženje

Nedavni predsjednički izbori u SAD-u uzburkali su javnost, ali i sve važne industrije u SAD-u. Upravo zbog nepredvidljivosti poteza novoizabranog **predsjednika Trumpa**, političko okruženje postaje sve važniji i važniji čimbenik u farmaceutskoj industriji. Među glavnim reformama koje se očekuju su **ACA** (Affordable Act Reform), **restrukturiranje rada FDA** (Food and Drug Administration) te pritisci na **sniženje cijena lijekova**. Trump je poznat kao oštar zagovaratelj sniženja cijena lijekova, što će imati značajan utjecaj na proizvođače te predstavljati udar na njihove prihode, povećanje konkurencije te smanjenje moći.

Ekonomsko okruženje

Glavni ekonomski indikatori pokazuju **nastavak nadmoći SAD-a**, kao glavne gospodarske sile u svijetu. Prema projekcijama stopa rasta BDP-a u 2017. godini, nalazi se na trećem mjestu, nakon Indije i Kine. Uz to, vidljiv je **kontinuiran trend povećanja dohotka po glavi stanovnika te smanjenja stope nezaposlenosti**. Ubrzo bi se ekonomija SAD-a mogla suočiti si velikim pritiscima na tržištu rada zbog dostignute razine pune zaposlenosti. Nakon dugog perioda **povjesno niskih kamatnih stopa**, u 2017. godini, očekuje se njihov rast. Što se tiče glavne svjetske valute, **američkog dolara**, na djelu je značajna aprecijacija. Dodatno, izbor predsjednika Trumpa, donosi izvjesnu nesigurnost među investitorima, jer su, kao što se i dosada moglo vidjeti, Trumpovi potezi nepredvidljivi, a često i nelogični što može imati značajne učinke na gospodarstvo u cjelosti.

Društveno okruženje

Starenje stanovništva, odnosno sve veći udio **starijeg stanovništva** izdvaja se među čimbenicima društvenog okruženja. Starenje, raste potražnja za medicinskim pripravcima te lijekovima, što naravno odgovara farmaceutskoj industriji. S druge strane, starenjem se i smanjuje raspoloživi dohodak, što naravno, negativno utječe na industriju. Ako se osvrnemo na zdravstvene poteškoće među američkom populacijom, **pretilost** je zasigurno jedan od najvećih problema. Također, uzimanje (poveće) količine lijekova među amerikancima je dio svakodnevice, što se lako može vidjeti na pakiranjima lijekova, vitamina i ostalim dodacima prehrani. S druge strane, **potrošačka moć se znatno povećala** uslijed sve većeg utjecaja građanskog aktivizma uzrokovanog velikim prijevarama od strane farmaceutskih poduzeća. Također, prisutna je i sve veća medijska osjetljivost i **nepovjerenje** na aktivnosti farmaceutske industrije. Javlja se jačanje svijesti o važnosti zaštite okoliša i **društvene odgovornosti**, a u tom smjeru bi se trebale kretati i aktivnosti poduzeća – razvijanje “zelenih”, eko – proizvoda u svrhu promicanja općeg dobra.

Tehnološko okruženje

Većina farmaceutskih zemalja koristi **napredne tehnologije** u proizvodnji lijekova, koji su dramatično povećali proizvodnju i smanjili troškove. Informatizacija je značajno pojačala učinkovitost farmaceutske industrije, a korištenje **informatičke tehnologije** u pripremi lijekova postaje jedno od najvažnijih područja. Također, provode se različite aktivnosti istraživanja i razvoja kako bi se poboljšala proizvodnja lijekova. Tehnološki napreci će stvoriti nove poslovne perspektive kako u smislu novih terapijskih sustava tako i u vidu novih usluga. Prilike za rast u online sustavu vidjet će se kroz:

- Novu informatičku i komunikacijsku tehnologiju
- Zdravstvenu brigu kroz društvene mreže
- Prilagođene tretmane
- Direktno oglašavanje prema pacijentima
- Direktnu komunikaciju s pacijentima

Pravno okruženje

Sve pravno-regulatorne odredbe donosi **FDA (Food and Drug Administration)** koja osigurava sigurnost, efikasnost lijekova, biloških proizvoda i medicinskih pomagala za ljude i životinje. Osim toga, regulira industriju hrane, kozmetike i cigareta. Ono što je posebno važno za farmaceutsku industriju, **odobrava nove lijekove**, patente te uvoz istih. Zadovoljavanje zakonskih propisa je ključno za ulazak, ali i opstanak poduzeća. Česte istrage oko kršenja propisa i varanja potrošača mogu značajno utjecati na imidž poduzeća, a posljedično i ugroziti njegov opstanak.

Ekološko okruženje

Briga o okolišu sve je aktualniji dio agende većine industrija pa tako i farmaceutske. Neophodna je proaktivnost u tom polju pa se tako nastoji povezati strategije poduzeća i marketinške planove kako bi zajedničkim snagama iskoristili prilike koje se pružaju u tom području. Pokrenuti su razni **programi društvene odgovornosti** poduzeća te se i na taj način mogu promovirati proizvodi. Prilike koje farmaceutske kompanije imaju u ovoj domeni su razne, zbog velikog zagađenja okoliša i lošije kvalitete zraka i vode, ljudi sve češće obolijevaju te posežu za novim lijekovima kojima si pomažu u borbi protiv kroničnih bolesti. Kompanije zato moraju sve više ulagati u istraživanja i razvoj koja su dugoročna i iziskuju puno novčanih sredstava, a ne garantiraju nužno uspjeh.

4. Porterov model 5 konkurentskih sila

<p>Mala opasnost zbog vrlo visokih ulaznih barijera; olakšan ulazak na tržište generika</p>	<h3 style="text-align: center;">Opasnost od ulaska novih konkurenata</h3> <p>Atraktivnost industrije i ulazne barijere su jedne od glavnih determinanti pri donošenju odluke o ulasku u neku industriju.</p> <p>Sa stajališta atraktivnosti, odnosno profitabilnosti, farmaceutska industrija je iznimno profitabilna industrija s visokim stopama rasta. No, ulazne barijere su vrlo visoke. Među njima se najviše ističu visoka kapitalna ulaganja, ponajprije ulaganja u istraživanja i razvoj potrebna za ravnopravnu borbu na tržištu. Također, mnogobrojni zakonski propisi, opisani u prethodnoj PESTLE analizi, usporavaju ulazak na tržište.</p> <p>Postojeći konkurenti imaju vrlo dobru i razgranatu distribucijsku mrežu i prijeko potrebno specijalizirano znanje za proizvodnju i otkrivanje novih lijekova i supstanci. Osim toga, na tržištu su prisutni dobro znani i poznati igrači s dugom tradicijom koji izazivaju povjerenje među potrošačima. Zahvaljujući krivulji iskustva, koriste se prednostima ekonomije obujma zbog čega ostvaruju značajne troškovne uštede.</p> <p>Iz svega navedenoga, može se zaključiti da su ulazne barijere vrlo visoke što smanjuje opasnost od ulaska novih konkurenata na tržište originalnih lijekova.</p> <p>S druge strane, na tržište generičkih lijekova je znatno lakše ući, prvenstveno zbog umanjenih kapitalnih ulaganja, pa je u ovom segment opasnost srednje do jako izražena</p>
<p>Smanjena pregovaračka moć dobavljača zbog njihovog broja i nediferenciranosti</p>	<h3 style="text-align: center;">Pregovaračka moć dobavljača</h3> <p>Dobavljači u farmaceutskoj industriji ne igraju važnu ulogu. Nekoliko je razloga tomu: na tržištu postoji velik broj proizvođača koji proizvode nediferencirane proizvode, stoga se njihova pregovaračka moć bitno smanjuje. Osim toga, farmaceutska industrija u SAD-u temelji se na</p>

<p>proizvoda koje nude</p>	<p>nekoliko većih poduzeća koje drže većinu tržišta i uživa značajnu kupovnu moć. Proizvođači mogu utjecati na cijenu sirovina i proizvoda od dobavljača. Dobavljači su, stoga prisiljeni poslovati s malo poduzeća pod uvjetima proizvođača. U suprotnom, gube svoj dio kolača na američkom tržištu, koje je podsjetimo, najveće farmaceutsko tržište na svijetu.</p>
<p>Supstituti nemaju veliki utjecaj na originalne lijekove, dok je kod generika njihov utjecaj značajan.</p>	<p style="text-align: center;">Prijetnja od supstituta</p> <p>Utjecaj supstituta možemo gledati na dva načina – utjecaj na originalne lijekove te utjecaj na generičke lijekove.</p> <p>Originalni lijekovi, koji proizlaze iz dugotrajnog i iscrpnog procesa istraživanja i razvoja su vrlo otporni na supstitute. To je ponajprije zbog zakonskog monopola koji takav lijek dobije (ukoliko se patentira), odnosno zbog činjenice da za originalni lijek, supstituti jednostavno ne postoje. Ipak, zbog vrlo visoke cijene originalnih lijekova, stalno se pronalaze načini njihove zamjene, pa se tako u zadnje vrijeme povećava ponuda tzv. bioloških lijekova.</p> <p>S druge strane, gledajući segment generičkih lijekova, pronalazimo velik broj supstituta. Zbog nižih troškova te nižih ulaznih barijera, postoji veći broj igrača na tržištu generika, a time se i povećava broj njihovih supstituta. Među najznačajnijim možemo izdvojiti lijekove stvorene pomoću biotehnologije, preparate alternativne medicine te sve veća, ali i opasnija prisutnost lažnih lijekova, tj. imitacija (eng. <i>counterfeits</i>).</p>
<p>Srednje jaka sila - odnos originalnih i generičkih lijekova</p>	<p style="text-align: center;">Pregovaračka moć kupaca</p> <p>Proizvođači originalnih lijekova posjeduju veliku pregovaračku moć zbog zakonskih i institucionalnih propisa koji ima omogućavaju monopolistički položaj. Rezultat je niska pregovaračka moć kupaca. Krajnji potrošači nemaju gotovu nikakvu pregovaračku moć, dok bolnice i druge zdravstvene ustanove koji kupuju velike količine proizvoda imaju ipak značajniju pregovaračku moć.</p>

S druge strane kupci imaju puno veći utjecaj na proizvođače generičkih lijekova zbog velikog broja supstituta istoimenih lijekova koje postoje na tržištu.

Iz svega navedenoga, zaključujemo da je pregovaračka moć kupaca **srednje jaka sila.**

Suparništvo među postojećim konkurentima

Jako suparništvo među konkurentima prisutno je i u segmentu originalnih, kao i u segmentu generičkih lijekova

Trend konsolidacije industrije upućuje na veliko suparništvo među postojećim konkurentima. Suparništvo je **prisutno i u segmentu originalnih i u segmentu generičkih lijekova.**

Proizvođačima originalnih lijekova glavna je motivacija dobivanje patenta, odnosno monopolističkog položaja koji im garantira visoke prihode te lidersku poziciju na tržištu (u segment patentiranog lijeka). Sa strane generika, konkurencija je veća zbog velikog broja prisutnih igrača, odnosno zbog malih ulaznih barijera. Također, **izlazne barijere su visoke**, što dodatno zaoštrava tržišnu utakmicu.

5. Analiza odabranih poduzeća

U nastavku će se prikazati analiza 5 najvećih farmaceutskih poduzeća u SAD-u. Opisat će se profil poduzeća, SWOT analiza te skupni prikaz financijskih pokazatelja poduzeća temeljem kojih procjenjujemo performasne industrije.

Allegran



Kao lider u novom industrijskom modelu, također poznat kao Growth Pharma, Allergan razvija, proizvodi i prodaje originalne lijekove, uređaje i biološke proizvode za pacijente diljem svijeta diljem svijeta. Prvotno poznat kao Actavis Plc, formiran je 18. veljače 2015., kada je tvrtka promijenila ime u Allergan Plc. Sa sjedištem u Dublinu, Irska, Allergan promiče portfelj vodećih marki i najboljih u klasi proizvoda za središnji živčani sustav, njegu očiju, medicinsku estetiku i dermatologiju, gastroenterologiju, zdravlje žena, urologiju i antiinfektivne terapijske kategorije. Poduzeće posluje u oko 100 zemalja i zapošljava više od 16.000 zaposlenika širom svijeta. Osim aktivnosti diljem svijeta, Allergan se obvezao na suradnju s liječnicima, pružateljima zdravstvenih usluga i pacijentima kako bi pružio inovativne i smislene tretmane koji pomažu ljudima širom svijeta da žive dulje, zdraviji život. Globalna strategija rasta Allergan plc usmjerena je na **tri ključna načela**: razvoj internih proizvoda, strateške saveze te spajanja / preuzimanja proizvoda, tehnologija i poduzeća.

Swot analiza Allegran-a

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none">• Tržišni lider u botox proizvodnji• Više od 10.000 visokoobrazovanih i dobro obučanih zaposlenika• Proizvodni pogoni	<ul style="list-style-type: none">• Prevelika ovisnost o SAD-u (većina prihoda dolazi iz SAD-a)• Ograničena prisutnost na tržištima u nastajanju

PRILIKE	PRIJETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • Britanija je odobrila korištenje botoxa u liječenju migrene • Raste udio pretilih u svjetskoj populaciji • Starenje američkog stanovništva • Veći udio neuroloških poremećaja 	<ul style="list-style-type: none"> • Istek glavnih patenata • Prijedlog poreznog postupka koji se naziva - 'Botax'

Najveća Allerganova snaga je liderstvo u proizvodnji botoxa. U toj diferenciranosti se nalaze i najveće prilike i prijetnje. Britanija je nedavno odobrila korištenja botoxa u liječenju migrene te je to nešto što bi Allergan svakako trebao i morao iskoristiti. S druge strane, u tijeku je prijedlog poreznog postupka pod nazivom *Botax*, koji, uz istek glavnih patenata predstavlja glavnu prijetnju. Također, Allegran se previše izlaže tržištu SAD-a što je ujedno i njegova glavna slabost.

Eli Lilly & Co. je osnovao Colonel Eli Lilly 1876. godine sa sjedištem u Indianapolisu, Indiana. Eli Lilly & Co. otkriva, razvija, proizvodi i prodaje farmaceutske proizvode u svijetu. Posluje kroz dva segmenta: proizvodnja lijekova za ljude i proizvodnja lijekova za životinje. Lilly je prva tvrtka koja je počela masovnu proizvodnju penicilina, polio vakcine i inzulina. Lilly je najveći svjetski proizvođač i distributer psihijatrijskih lijekova, uključujući Prozac (fluoksetin), Dolofin (metadon), Cymbalta (duloksetin), a Zyprexa (olanzapin). Ima izuzetno veliku globalnu prisutnost – 125 zemalja. Ima svoj centar za istraživanje i razvoj u 6 zemalja (8.000 zaposlenih u centru) i proizvodne jedinice u 13 zemalja. Kompanija je poznata po svom fokusu na istraživanje i razvoj. Prisutna je u različitim područjima medicine kao što je biomedicina, dijabetes, onkologija i zdravlje životinja.

Swot analiza Eli Lily & Co.

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Prisutnost u više od 125 zemalja • Tradicija poslovanja (141 godinu) • Snažna sposobnost stvaranja strateških saveza i marketing partnerstva s drugim poduzećima • Najveći proizvođač i distributer psihijatrijskih lijekova 	<ul style="list-style-type: none"> • Pad prodaje uslijed pojave novih generičkih lijekova • Gubitak patenata u SAD-u i na drugim velikim tržištima
PRILIKE	PRIJETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • Poboljšanje životnog standarda • Podizanje svijesti o zdravlju i zdravstvenim potrebama 	<ul style="list-style-type: none"> • Znatani porast potražnje generičkih lijekova • Povećane prepreke za otkriće i razvoj novih lijekova

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Traženje prilika za stvaranje saveza s proizvođačima generika | |
|---|--|

Svako farmaceutsko poduzeće se izdvaja po svojem asortimanu. U slučaju Eli Lilly, to je proizvodnja i distribucija psihijatrijskih lijekova. U snage se također ubraja i velika globalna prisutnost – 125 zemalja. S druge strane, najveća slabost je gubitak patenata na tržištu SAD-a i drugim velikim tržištima iz čega proizlazi i velika prijetnja od strane generičkih lijekova. Zbog toga se kao prilika može, uz standardne trendove u zdravstvu, izdvojiti traženje prilika za stvaranje saveza s proizvođačima generičkih lijekova.

Holding Johnson & Johnson osnovan je 10. studenog 1887. Poduzeće i njegove podružnice sudjeluju u istraživanju, razvoju, proizvodnji i prodaji niza proizvoda iz područja zdravstvene zaštite. Primarni fokus poduzeća su oni proizvodi povezani s ljudskim zdravljem. Poduzeće ima više od 230 operativnih kompanija koje posluju diljem svijeta. Poduzeće djeluje kroz tri segmenta: potrošački, farmaceutski i medicinski proizvodi. Segment **potrošačkih proizvoda** sadrži niz proizvoda koji se upotrebljavaju za njegu dojenčadi, oralnu higijenu, njegu kože, bezreceptne lijekove, te proizvode za zdravlje žena i za liječenje rana. Neke od najpoznatijih marki u portfelju su Listerine, Clean & Clear, Le Petite Marseillais, Neutrogena te Johnson's linija proizvoda za dojenčad. **Farmaceutski segment** usmjeren je na pet terapijskih područja: imunologiju, zarazne bolesti i cjepiva, onkologiju i bolesti kardiovaskularnog sustava i metabolizma. Segment **medicinskih uređaja** uključuje niz proizvoda koji se upotrebljavaju za ortopedski, kirurški i kardiovaskularni tretman, te za liječenje dijabetesa i vida. Među uređaje spadaju ortopedski proizvodi, te proizvodi za opću kirurgiju, biokirurgiju, laparoskopiju i energetske proizvodi. Također elektrofiziološki proizvodi za liječenje bolesti kardiovaskularnog sustava, proizvodi za sterilizaciju i dezinfekciju koji se koriste za smanjenje kirurške infekcije, proizvodi za dijabetičare kao što su proizvodi za praćenje udjela glukoze u krvi, te oni za primjenu inzulina. Između ostalog proizvode i jednokratne kontaktne leće.

Swot analiza Johnson & Johnson-a

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Raznolikost proizvoda • Projekcije rasta prihoda • Strateška preuzimanja • Dobra prepoznatljivost marke 	<ul style="list-style-type: none"> • Nesigurnost uspjeha novo-lansiranih proizvoda • Oslanjanje na lijekove malih molekula • Negativan utjecaj nedavnih povlačenja proizvoda

PRILIKE	PRIJETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • Mogućnosti unakrsne prodaje • Potencijal za iskorištavanje tržišta bioloških sredstava 	<ul style="list-style-type: none"> • Snažna konkurencija • Zakonska regulativa

Prepoznatljiva marka te vrlo širok asortiman proizvoda su zasigurno najveće snage Johnson & Johnson-a. Ipak, nedavno povlačenje proizvoda može imati negativan utjecaj na poduzeće, kao i oslanjanje na lijekove malih molekula. Od vanjskih faktora, izdvaja se utjecaj zakonodavstva te snažne konkurencije. Što se tiče prilika, postoji potencijal za iskorištavanje tržišta biotehnologije te mogućnosti unakrsne prodaje.

Merck je vodeća tvrtka za znanost i tehnologiju u zdravstvu i znanosti o životu. Oko 50.000 zaposlenika radi na daljnjem razvoju tehnologija koje poboljšavaju život - od biofarmaceutskih terapija za liječenje raka ili multiple skleroze, najsuvremenijih sustava za znanstveno istraživanje i proizvodnju, do tekućih kristala za pametne telefone i LCD televizore. Osnovan 1668. godine, Merck je najstarije farmaceutsko i kemijsko poduzeće na svijetu. Osnivačka obitelj ostaje većinski vlasnik javno navedene korporativne skupine. Merck, Darmstadt, Njemačka ima globalna prava na ime i marku tvrtke Merck. Jedine iznimke su Sjedinjene Države i Kanada, gdje tvrtka posluje kao EMD Serono, MilliporeSigma i EMD Performance Materials. Njihova vizija je da se u životima ljudi promoviraju globalno kroz svoje inovativne lijekove, cjepiva i proizvode za zdravlje životinja. Misija je otkriti, razvijati i pružati inovativne proizvode i usluge koji štede i unapređuju živote širom svijeta.

Swot analiza Merck-a

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Najstarije farmaceutsko poduzeće • Poznat i pouzdana marka • Velik odjel istraživanja i razvoja • Pioniri u istraživanju (Isentress – prvi lijek protiv AIDS-a) • Dobra strateška partnerstva 	<ul style="list-style-type: none"> • Kontroverze oko lijekova (VIOXX) • Niska likvidnost • Visoki troškovi istraživanja i razvoja • Prošlost ozbiljnih optužba zbog kršenja pravila i propisa
PRILIKE	PRIJETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • Mogućnost uvođenja visoko inovativnih proizvoda • Doniranje u zdravstvu i dobrotvorne svrhe • Veća prisutnost u zemljama 	<ul style="list-style-type: none"> • Negativni utjecaj na imidž • Snažna konkurencija • Mogućnost novih istraga i naplate zbog kršenja zakona

Merck, kao najstarije farmaceutsko poduzeće u SAD-u, prepoznatljiva je i poudzana marka te pionir u istraživanju. Ipak, Merck ima prošlost ozbiljnih optužbi i kontroverzi oko lijekova te kršenja pravila i propisa. Posljedično, kao najveća prijetnja javlja se negativni utjecaj na imidže te mogućnost otvaranja novih istraga. Prilika, unatoč svemu, ima, a ogledaju se u većoj prisutnosti te doniranju u zdravstvu i dobrotvornim svrhama.

Pfizer



Pfizer Inc. (Pfizer), osnovana 2. lipnja 1942., znanstveno je svjetsko biofarmacijsko poduzeće. Bavi se otkrivanjem, razvojem i proizvodnjom proizvoda za zdravlje. Njezin globalni portfelj uključuje lijekove i cjepiva, kao i proizvode za zdravlje potrošača. Društvo upravlja svojim poslovanjem kroz dva segmenta poslovanja: Pfizer Innovative Health (IH) i Pfizer Essential Health (EH). IH se fokusira na razvoj i komercijalizaciju lijekova i cjepiva koji poboljšavaju život pacijenata, kao i proizvode za zdravstvenu zaštitu potrošača. IH terapijska područja uključuju internu medicinu, vakcine, onkologiju, upalu i imunologiju, rijetke bolesti i potrošačku zdravstvenu zaštitu. Društvo je prodaje svoje proizvode u više od 125 zemalja. Misija Pfizera je biti prva, inovativna biofarmaceutska tvrtka, dok je svrha inovativno pružiti tretmane bolesnicima kojima to značajno poboljšava život. Kroz 2016. godinu, odobreno je 5 novih proizvoda dok je čak 96 proizvoda u razvijanju. Pfizer zapošljava 96.000 zaposlenika u 46 zemalja diljem svijeta, a prihod je u 2016. godini nadmašio 52 milijarde dolara.

SWOT analiza Pfizer Inc.

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none">• Tržišni lider• Najveća farmaceutska poduzeće u SAD-u• Vrlo razvijena distribucijska i marketinška mreža• Prisutnost u 180 zemalja• Snažna radna snaga	<ul style="list-style-type: none">• Smanjenje proračuna za istraživanje i razvoj• Sudjelovanje u jednoj od najvećih prijevari marketinga u zdravstvu
PRILIKE	PRIJETNJE

<ul style="list-style-type: none"> • Povećana potražnja u zemljama u razvoju • M&A • Strateški savezi • Širenje tržišta na biološke ljekarne • Širi portfelj marki 	<ul style="list-style-type: none"> • Snažna konkurencija • Rat cijena • Regulativa Vlade • Negativni publicitet
---	---

Status najvećeg farmaceutskog poduzeća s najvećom prisutnošću te izvrsno razvijenom distribucijskom i marketinškom mrežom nosi Pfizer, kao tržišni lider u industriji. Prilike za rast može pronaći egzogeno i to spajanjima, preuzimanjima te sklapanjem strateških saveza. S druge strane smanjenje proračuna za istraživanje i razvoj može ugroziti njihov položaj, a sudjelovanje u jednoj od najvećih marketinških prijevara u zdravstvu snažno utječe na imidž Pfizera. Uz to, velika prijetnja je i snažna konkurencija te rat cijenama koje proizlaze iz strukture industrije.

6. Financijski pokazatelji industrije

U nastavku će se prikazati odabrani financijski pokazatelji: ROE, ROA, Neto profitna marža, Koeficijent obrtaja ukupne imovine, Koeficijent zaduženosti, Zarada po dionici (EPS). Važno je napomenuti kako su pokazatelji računati temeljem 5 najvećih, prethodno analiziranih poduzeća te služe kao aproksimacija za industriju.

6.1. ROE

Naziv poduzeća	2016	2015	2014	2013	2012
Johnson	23,49%	21,66%	23,40%	18,68%	16,74%
Lilly Eli	19,55%	16,53%	15,55%	26,57%	27,69%
MerckCo	4,86%	5,34%	14,21%	5,55%	7,93%
Allergan	20,56%	7,37%	-8,61%	-11,23%	2,63%
Pfizer	11,62%	10,24%	12,38%	27,94%	17,84%
Prosjek ROE	16,02%	12,23%	11,39%	13,50%	14,57%

Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

6.2. ROA

Naziv poduzeća	2016	2015	2014	2013	2012
Johnson	11,71%	11,55%	12,45%	10,42%	8,94%
Lilly Eli	7,10%	6,80%	6,40%	13,30%	11,90%
MerckCo	4,13%	4,39%	12,14%	4,28%	5,94%
Allergan	11,10%	3,91%	-4,33%	-4,08%	0,94%
Pfizer	4,26%	4,13%	5,35%	12,30%	7,80%
Prosjek ROA	7,66%	6,16%	6,40%	7,24%	7,10%

Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

6.3. Neto profitna marža

Naziv poduzeća	2016	2015	2014	2013	2012
Johnson	23,01%	21,99%	21,96%	19,40%	16,14%
Lilly Eli	12,90%	12,06%	12,19%	20,27%	18,09%
MerckCo	9,85%	11,25%	28,22%	10,00%	13,05%
Allergan	100,85%	24,44%	-12,48%	-8,65%	1,65%
Pfizer	13,66%	14,25%	18,42%	42,65%	24,70%
Prosjek Neto profitna marža	32,05%	16,80%	13,66%	16,73%	14,73%

Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

6.4. Koeficijent obrtaja ukupne imovine

Naziv poduzeća	2016	2015	2014	2013	2012
Johnson	0,51	0,53	0,57	0,54	0,55
Lilly Eli	0,55	0,56	0,53	0,66	0,66
MerckCo	0,417	0,388	0,430	0,417	0,445
Allergan	0.11	0.16	0.35	0.47	0.57
Pfizer	0,31	0,29	0,29	0,29	0,32
Prosjek KOUI	0,45	0,44	0,45	0,48	0,49

Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

6.5. Koeficijent zaduženosti

Naziv poduzeća	2016	2015	2014	2013	2012
Johnson	0,39	0,28	0,27	0,25	0,25
Lilly Eli	0,64	0,59	0,59	0,50	0,57
MerckCo	6,21	0,26	0,22	0,24	0,19
Allergan	0.30	0.36	0.35	0.49	0.63
Pfizer	0,18	0,17	0,19	0,18	0,17
Prosjek Koeficijent zaduženosti	1,85	0,32	0,32	0,29	0,30

Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

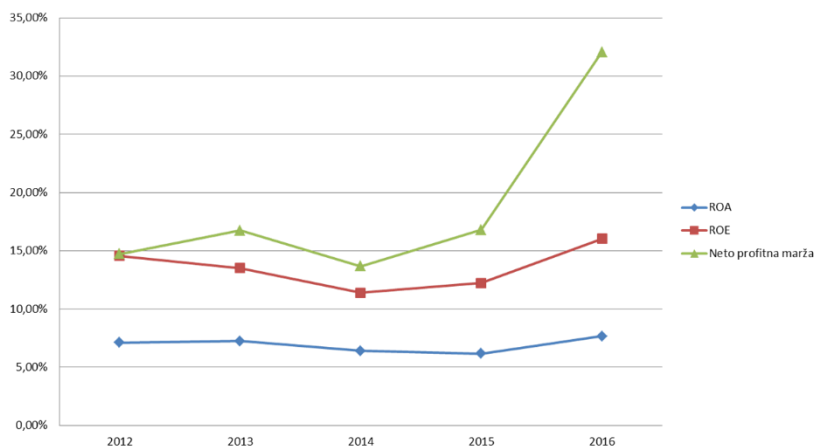
6.6. Zarada po dionici

Naziv poduzeća	2016	2015	2014	2013	2012
Johnson	6,10	5,58	5,87	4,89	3,88
Lilly Eli	2,59	2,26	2,23	4,32	3,66
MerckCo	1,41	1,56	4,07	1,47	2,00
Allergan	38.18	10.01	-7.42	5.27	0.76
Pfizer	1,17	1,11	1,42	3,19	1,94
EPS	2,82	2,63	3,40	3,47	2,87

Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

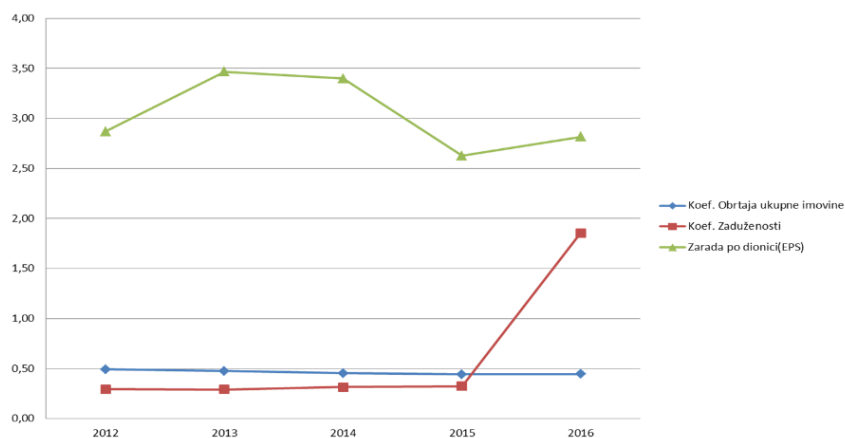
6.7. Pregled pokazatelja po godinama

Slika 2 Prikaz ROA, ROE i Neto profitne marže po godinama



Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

Slika 3 Prikaz Koeficijenta obrtaja uk. imovine, zaduženosti te Zarade po dionicama po godinama



Izvor: izrada autora prema dostupnim financijskim izvještajima

Kretanje ROA kroz posljednjih 5 godina je stabilno – između 6 i 7%, dok ROE pokazuje uzlazni trend. Neto profitna marža se kretala u oscilacijama između 13 i 16%, da bi u 2016. godini značajno porasla – primarno zbog Allegranove iznimno visoke marže – preko 100%! Koeficijent obrtaja ukupne imovine je mali te se kreće oko 0,5 – što je i razumljivo, s obzirom da se radi o kapitalno intenzivnoj industriji. Koeficijent zaduženosti se od 2012. – 2015. kretao u prihvatljivim razmjerima, do 2016. godine, gdje se primjećuje znatan rast i to zbog ekstenzivnog zaduživanja Merck-a. Posljednji pokazatelj, zarada po dionici pokazuje oscilacije – primjetan je opadajući trend, dok se u 2016. godini naslućuje oporavak.