

# STADA CIS в 2010 году: уверенная тенденция к росту

**По уже сложившейся традиции в начале осени группа фармацевтических компаний STADA подвела итоги своей деятельности за первую половину года. 9 сентября в г. Киеве состоялась пресс-конференция, на которой представители группы озвучили журналистам результаты активности STADA в Украине, России и в целом на мировом рынке. Несмотря на кризисное время, совокупный объем продаж представительства холдинга в Украине в первом полугодии вырос на 29% и составил 9,977 млн евро – STADA есть чем гордиться.**

## Хорошие новости

Впрочем, рост продаж и прибыли в 2010 г. STADA продемонстрировала не только на украинском, но и на мировом рынке. Основные результаты группы компаний на сегодняшний день выглядят так:

- Объем продаж STADA AG увеличился на 3% и составил 778,1 млн евро.

- Чистая прибыль достигла 50 млн евро (+4%), скорректированный доход – 59,7 млн евро (+14%).

- Показатель EBITDA вырос на 15% и составил 142,9 млн евро, скорректированный EBITDA – 148,6 млн евро (+18%).

- Подтвержден положительный прогноз на 2010 г.: несмотря на сложную конъюнктуру на некоторых локальных рынках, ожидается рост продаж и прибыли с сохранением стабильного уровня операционной рентабельности.

На стратегическом для STADA российском рынке также наблюдается положительная динамика. В первом полугодии 2010 г. продажи компании в России увеличились на 17% в рублях. Прибыль в евро по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. выросла на 24% – до 96,8 млн евро. Что касается Украины, благодаря успешной работе (29% прирост прибыли – это весомый результат) STADA поднялась на 17-е место в общем рейтинге производителей по объему розничных продаж. Доля холдинга на украинском рынке увеличилась и составила 1,38% (по данным базы данных мониторинга розничных продаж «Фармстандарт» компании «Морион»). При этом ТОП-10 препаратов – лидеров продаж в Украине – выглядит так:

Проктозан – 7%	Синаflan – 4%
Псило-бальзам – 7%	Ливарол – 4%
Витапрост – 7%	Гепарин – 3%
Гексикон – 6%	Гепатромбин – 3%
Хондроксид – 5%	Гепасол – 2%



«Полученные результаты подтвердили правильность маркетинговой политики компании, эффективность инвестиций и сбалансированность нашего продуктового портфеля. Мы продолжим поддерживать данную стратегию и во втором полугодии 2010», – так прокомментировал показатели деятельности холдинга в нашей стране директор украинского представительства STADA CIS Станислав Дьяченко.

## Досье

Международная фармацевтическая группа компаний STADA была основана в г. Дрездене (Германия) в 1895 г. Входит в ТОП-5 мировых генерических компаний.

STADA CIS – фармацевтический холдинг в составе международного концерна STADA, образован в результате объединения и реструктуризации бизнесов компаний «Нижфарм» и «МАКИЗ-Фарма».

Холдинг включает компании трех направлений:

- STADA PharmDevelopment – разработка лекарственных средств;

- STADA Marketing (Россия), STADA Ukraine, STADA Central Asia (Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан) – маркетинг и продажи;

- «Нижфарм» (г. Нижний Новгород), «МАКИЗ-Фарма» (г. Москва), «Скопинфарм» (Рязанская обл.), «Хемофарм» (Калужская обл.) – производство лекарственных средств.

Продуктовый портфель STADA сфокусирован на генериках и брендированных генериках, которые в общей структуре продаж по итогам первого полугодия 2010 г. составляют 70 и 26% соответственно. В сегменте генериков продажи группы компаний STADA в первом полугодии текущего года выросли на 1% (до 544,6 млн евро) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года; в сегменте брендированных генериков – на 8% (до 202,5 млн евро).

Группа STADA имеет устойчивую международную структуру – 43 представительства в 30 странах Европы и Азии. Международный бизнес (вне Германии) занимает 64% от объема продаж группы компаний STADA в целом.

На сегодняшний момент STADA владеет 15 производственными площадками в странах Европы и Азии, которые соответствуют стандартам GMP.

В Украине STADA CIS входит в ТОП-20 маркирующих организаций (по данным компании «Фармстандарт»).

## Генерик – не подделка

**Генерик** – это лекарственное средство, содержащее такую же фармацевтическую субстанцию или комбинацию таких же фармацевтических субстанций в такой же лекарственной форме, как и оригинальное лекарственное средство, и поступившее в продажу после поступления в обращение оригинального лекарственного средства.

**Оригинальный (инновационный) препарат** – лекарственное средство, содержащее впервые полученную фармацевтическую субстанцию или новую комбинацию фармацевтических субстанций, эффективность и безопасность которых подтверждены результатами доклинических исследований лекарственных средств и клинических исследований лекарственных препаратов.



Несмотря на то что люди не первое десятилетие активно применяют генерики (покупая препарат, порой даже не задумываются, что содержит в себе упаковка: генерик или оригинальное средство), в обществе укоренилось настороженное отношение к таким препаратам. **Заместитель генерального директора по корпоративному развитию холдинга STADA CIS (Россия) Иван Глушков** на встрече с журналистами представил убедительные аргументы в пользу генериков, особенно в части экономического преимущества.

– Количество людей, подверженных различным патологиям, растет с каждым годом. Одновременно увеличивается продолжительность жизни тех, кто страдает хроническими заболеваниями, еще недавно считавшимися неизлечимыми. А это значит, что расходы на лечение больных в ближайшем будущем будут постоянно увеличиваться.

Другая категория пациентов, качество жизни которых зависит от своевременно принятого лекарства, – больные сахарным диабетом. Судя по статистическим данным, более 1 млрд взрослых в мире имеют избыточную массу тела, 312 млн подвержены ожирению. Кроме того, прогнозируется увеличение распространенности сахарного диабета: с 171 млн в 2000 г. до 366 млн к 2030 г. (+214%). Очевидно, что дорогостоящие оригинальные препараты недоступны для многих пациентов, нуждающихся в их постоянном приеме. В этом случае генерики незаменимы.

В докладе Иван Глушков констатировал факты в пользу генериков и развенчал устоявшиеся мифы об этой группе препаратов.

## Миф: по своим свойствам генерики отличаются от оригинального препарата

Недавно FDA завершило оценку 2070 исследований воздействия на организм человека оригинальных препаратов и генериков, которые проводились с 1996 по 2007 год. Их результаты были предоставлены в FDA для получения одобрения на маркетинг генерических препаратов. Ключевым моментом экспериментальных работ была сравнительная характеристика фармакокинетической эквивалентности (сопоставление особенностей всасывания и распределения лекарств в организме человека). В среднем показатель расхождения между этими категориями препаратов составил всего 2,3%. Такая разница ожидаема и является приемлемой при сравнительном анализе двух серий одного и того же брендированного препарата или же сравнительном анализе генерика и соответствующего оригинального лекарства.

## Факт: оригинальные средства и генерики имеют единые требования при допуске на рынок

Если на производство генерического препарата получено одобрение – это значит, что он отвечает жестким стандартам, установленным в отношении подлинности,

дозировки, качества, чистоты и эффективности средства. Некоторые расхождения, обусловленные самим характером производства, возможны в процессе выпуска как брендированного препарата, так и генерика. Так, при массовом производстве препарата допустимы незначительные отклонения по чистоте, дозировке и некоторым другим параметрам средства независимо от того, генерик это или брендированный продукт. Установлены предельные значения вариабельности состава или эффективности лекарственного препарата. К примеру, согласно европейским требованиям и регламенту FDA, отдельные показатели фармакокинетики могут отличаться до 20%. Однако все участки по производству, упаковке и анализу генерического продукта должны отвечать тем же стандартам качества, как и при производстве брендированного препарата. Нередко действующее вещество генерического препарата производят на предприятиях, производящих инновационное лекарственное средство.

## Факт: генерик дешевле

По данным IMS National Prescription Audit, средняя стоимость брендированного лекарственного средства составляет 29 долларов США, в то время как среднестатистическая цена генерического препарата – лишь 6 долларов США.

## Миф: стоимость генериков снижена за счет их качества

По завершении срока действия патента на брендированный лекарственный препарат генерическим продуктам разрешается конкурировать с ним, и производители генериков действительно предлагают более низкие цены. Завышать стоимость препарата нет необходимости, ведь фирмы-производители генериков не инвестировали средства в дорогостоящий поиск новой молекулы, а использовали готовую, хорошо изученную молекулу оригинального средства. Ценовое различие между оригинальным препаратом и генериком, главным образом, лежит в плоскости юридического и патентного права, а не в качестве и эффективности лекарственного средства.

## Миф: брендированные препараты безопаснее генериков

FDA и EMA получают небольшое количество отчетов о нежелательных реакциях на генерические препараты. Большинство таких отчетов относятся к побочным эффектам, которые вызывают активные ингредиенты средств, а они одинаковы в оригинальном препарате и его копии – генерике.

## Миф: лечение пациентов, которых переводят на прием генериков, может быть неэффективным

Этот вопрос часто дискутируется во врачебных кругах. Можно лишь предположить происхождение этого предубеждения. Нередко при переводе больного на прием генерического средства в период рецидива эту проблему могут соотнести с изменением лекарственного препарата. Кроме того, у многих пациентов, принимающих противосудорожные лекарства, случаются повторные судороги, несмотря на продолжающееся лечение одним и тем же препаратом. Вероятность повторных судорог даже на фоне приема одного и того же лекарственного средства (независимо – оригинального или генерика) со временем увеличивается.

Многие пациенты, почувствовавшие улучшение после лечения депрессии, спустя некоторое время на фоне продолжающегося лечения испытывают рецидивы. Ухудшение состояния наблюдается при экспериментальной долгосрочной лекарственной терапии, а не вследствие перехода с оригинального препарата на генерик. Очевидно, что оригинальные препараты всегда будут противопоставляться генерическим, но их конкуренция на фармацевтическом рынке должна базироваться на строгом соблюдении требований к качеству производства как оригинальных, так и воспроизведенных лекарственных средств, на результатах анализов биоэквивалентности, а также на данных клинических исследований.

Если принять во внимание ценовое выражение истекающих патентов на оригинальные препараты за период 2001–2015 гг., по самым скромным прогнозам к 2011 г. мировой объем продаж генериков в денежном выражении будет составлять 157 млрд долларов США. Применение генерических препаратов – это реальный шанс помочь людям, которые нуждаются в лекарственной поддержке, но при этом не могут обеспечить себя дорогостоящими оригинальными препаратами. Для них компания STADA CIS – надежный помощник.

Подготовила **Виктория Куриленко**