



**STADA: успешные результаты первого квартала 2006 года – прибыль +30% (с учетом корректировок +36%), объем продаж +22%**

Ключевые результаты:

- Чистая прибыль в первом квартале 2006 года составила 22,1 млн евро (+30%), это более высокий рост по сравнению с ростом объема продаж
- Чистая прибыль с учетом единовременных бухгалтерских корректировок в первом квартале 2006 года составила 26,6 млн евро (+36% в сравнении с первым кварталом 2005 года)
- Объем продаж группы компаний STADA в первом квартале 2006 года достиг 299,6 млн евро (+22%) – самый высокий квартальный показатель объема продаж за всю историю компании
- Значительный рост объема продаж на международных рынках – 29%
- Оптимистичный прогноз более высокого роста прибыли по сравнению с ростом объема продаж

Данные за первый квартал 2006 года, опубликованные 15 мая 2006 года, подтверждают устойчивый и динамичный рост бизнеса компании STADA Arzneimittel AG.

“Как ожидалось, в первом квартале мы увеличили чистую прибыль на 30%, а чистая прибыль с учетом единовременных бухгалтерских корректировок выросла на 36%. Эти показатели выше темпов роста объема продаж, который в свою очередь увеличился на 22%. Мы достигли самых высоких квартальных показателей объема продаж за всю историю компании. Наши успехи в первом квартале вселяют оптимизм и позволяют надеяться, что 2006 год будет для нас столь же успешным“, - заявил Генеральный директор STADA Хартмут Ретцлаф.

## **Объем продаж**

За отчетный период объем продаж группы компаний STADA увеличился на 22% и составил 299,6 млн евро (в первом квартале 2005 года объем продаж составил 245 млн евро). Увеличение этого показателя среди прочего стало возможным благодаря значительному объему тендерных продаж во Вьетнаме.

Доля объема продаж приобретенных продуктов, включенная в данный показатель, составила 1%, или 3,4 млн евро, - в текущем году в объем продаж были включены результаты продаж пакета препаратов SANKYO, приобретенного в четвертом квартале 2005 года. Рост объема продаж группы компаний STADA в первом квартале 2006 года без учета объема продаж приобретенных продуктов составил 21%.

В крупнейшем сегменте дженериковых препаратов (67% объема продаж группы компаний STADA) объем продаж увеличился на 15% и составил 201,6 млн евро (в первом квартале 2005 года – 174,8 млн евро). За отчетный период во втором по величине сегменте брендовых продуктов (22,4% объема продаж группы компаний STADA) был отмечен рост объема продаж на 27% до суммы 67,0 млн евро (в первом квартале 2005 года – 52,8 млн евро). В результате приобретения пакета препаратов компании SANKYO данный показатель увеличился на 7%. В сегменте специальных фармацевтических препаратов, который на данный момент является наименьшим (2,2% объема продаж группы компаний STADA), удалось увеличить объем продаж на 13% до суммы 6,7 млн евро (в первом квартале 2005 года – 5,9 млн евро).

Деятельность компании STADA на международных рынках была отмечена ростом объема продаж на 29%. В первом квартале 2006 года этот показатель снова оказался выше темпов роста объема продаж группы компаний STADA и составил 57,5% от общего объема продаж (в первом квартале 2005 года – 54,5%).

## **Национальные рынки**

В Германии, которая остается для STADA самым большим рынком сбыта, объем продаж за первые три месяца 2006 года увеличился на 14% до суммы 127,3 млн евро (в первом квартале 2005 года – 111,5 млн евро). Таким образом, объем продаж на немецком рынке составил 42,5% от объема продаж группы компаний STADA (в первом квартале 2005 года – 45,5%).

В настоящий момент на немецком рынке (Германии) происходят значительные нормативно-правовые изменения, связанные с принятием Закона об обеспечении лекарственными средствами. Закон вступил в силу 1 мая 2006 года. На данный момент STADA может дать лишь предварительную оценку данному Закону, так как его эффективность зависит, по большей мере, от реакции многочисленных участников рынка (фармацевтов, врачей, дистрибьюторов, организаций, занимающихся медицинским страхованием, конкурентов и т.д.) Однако STADA как и ранее полагает, что действия поставщиков дженериковых препаратов могут сбалансировать друг друга.

Еще до принятия Закона во втором квартале текущего года отмечалось его влияние на рынок – происходило накопление товаров на складах дистрибьюторов. По мнению STADA, эти запасы значительны, но точно оценить их сложно. После вступления 1 мая 2006 года Закона в силу прогнозируется более сдержанный темп развития объема продаж в дженериковом сегменте рынка Германии, которое продлится несколько недель или месяцев до тех пор, пока запас товаров на складах дистрибьюторов не иссякнет.

За пределами Германии был отмечен существенный рост объема продаж в Италии (на 22% до суммы 25,1 млн евро), в России (на 69% до 699,0 млн рублей, или в евро-эквиваленте на 83% до суммы 20,8 млн евро), в Бельгии (на 12% до суммы 23,7 млн евро) и в Испании (на 17% до суммы 15,8 млн евро).



Во Франции, несмотря на законодательные акты, регулирующие обращение лекарственных средств, которые вступили в силу 1 февраля 2006 года и направлены в том числе на снижение уровня цен на фармацевтические препараты в данном регионе, объем продаж в первом квартале 2006 года был практически равен 16,3 млн евро (в первом квартале 2005 года – 16,1 млн евро). Однако в результате государственного снижения цен прибыль значительно снизилась. В свете значительного увеличения объемов реализуемой продукции, а также планируемого вывода большого количества новых препаратов на рынок STADA продолжает рассчитывать на то, что в 2006 году по сравнению с предыдущим годом общий объем продаж во Франции увеличится.

За отчетный период объем продаж в США в долларовом эквиваленте снизился на 1% и составил \$ 9,5 млн долларов, в то время как в евро-эквиваленте этот показатель увеличился на 8% и составил 7,9 млн евро. В данном регионе объем продаж компании, входящей в группу компаний STADA, все еще находится под влиянием ценового давления на фармацевтическом рынке США. Основная цель, которую ставит перед собой STADA, – снижение влияния американского подразделения на операционную прибыль группы компаний STADA. Для решения данной задачи прорабатываются всевозможные варианты.

В Азии объем продаж в первом квартале 2006 года увеличился на 157% и составил 18,9 млн евро. Особенно высокие темпы роста были отмечены на Филиппинах, где объем продаж увеличился на 12% до суммы 1,8 млн евро, и во Вьетнаме, где объем продаж вырос на 686% и достиг суммы 14,1 млн евро. Во Вьетнаме этому способствовали тендерные продажи, объем которых составил приблизительно 14 млн евро, из них 12,6 млн евро были получены в первом квартале 2006 года.

### **Прибыль**

На фоне значительного роста объема продаж и проводимой программы оптимизации затрат, в особенности в сфере снабжения и производства, а



также продаж и маркетинга, прибыль группы компаний STADA в первом квартале 2006 года значительно возросла.

Чистая прибыль за отчетный период увеличилась на 30% и составила 22,1 млн евро (в первом квартале 2005 года – 17,0 млн евро), что выше темпов роста объема продаж. В первом квартале прибыль в расчете на акцию увеличилась до 0,41 евро (в первом квартале 2005 года – 0,32 евро). Прибыль на акцию с учетом эффекта размывания за отчетный период достигла 0,38 евро (в первом квартале 2005 года – 0,30 евро).

Другие ключевые показатели прибыли группы компаний STADA также демонстрируют высокие темпы роста за первые три месяца 2006 года. За отчетный период операционная прибыль увеличилась на 32% и составила 38,2 млн евро (в первом квартале 2005 года – 29,1 млн евро), а прибыль до налогообложения (ЕВТ), увеличившись на 32%, составила 35,6 млн евро (в первом квартале 2005 года - 26.9 млн евро). Прибыль до уплаты процентов и налогов (ЕВІТ) увеличилась на 32% и составила 38.3 млн евро (в первом квартале 2005 года – 29,1 млн евро), а прибыль до выплаты процентов, налогов, износа и амортизации (ЕВІТDА) увеличилась на 39% и достигла 51,7 млн евро (в первом квартале 2005 года – 37,3 млн евро).

Эти результаты приведены с учетом единовременных бухгалтерских корректировок, которые составили 5,8 млн евро до налогообложения. 3,8 млн евро из этой суммы составили сверхплановые расходы на амортизацию нематериальных активов компании в США, а 1.9 млн евро явились компенсационными платежами первоначальному поставщику за вывод на рынок дженерикового препарата до истечения срока действия патента. Это произошло, потому что STADA не удалось отстоять в суде свою точку зрения на дату окончания срока действия патента. В первом квартале 2005 года прибыль до налогообложения была снижена с учетом единовременных бухгалтерских корректировок на 4,0 млн евро. Если бы прибыль не была скорректирована списаниями и корректировками



стоимости в первом квартале 2006 года, как и в первом квартале 2005 года, то прибыль до налогообложения могла бы увеличиться на 34%, а чистая прибыль на 36% соответственно.

### **Разработки новых продуктов**

Последовательная политика по разработке и получению сертификатов одобрения, проводимая группой компаний STADA, позволяет обеспечить каждой компании, входящей в группу, постоянное пополнение ее продуктового портфеля новыми препаратами. В первом квартале 2006 года 103 новых препарата было выведено на рынки группой компаний STADA (в первом квартале 2005 года – 95 новых лекарственных средств). Одним из новых препаратов, выведенных на рынок Германии, стал пластырь с активным действующим веществом Fentanyl (Фентанил), обладающий анальгезирующим действием.

В рамках проекта ведутся разработки биодженериков с действующими веществами Erythropoietin (Эритропоэтин), Filgrastim (Филграстим) и Interferon beta-1a (Интерферон бета-1А), проводимой BIOCEUTICALS Arzneimittel AG - компанией, созданной STADA и в большей степени финансируемой за счет венчурного капитала; разработка биодженерика Erythropoietin находится в заключительной стадии. Готовятся к предоставлению документы на получение сертификата одобрения. В феврале 2006 года, до подачи документов, в Европейском агентстве по оценке лекарственных препаратов (ЕМЕА) было проведено совместное заседание, на котором были разрешены все вопросы, касающиеся получения сертификата одобрения. Документы будут поданы в ЕМЕА 30 июня 2006 года. STADA стремится получить сертификат одобрения по показаниям диализ и онкология и полагает, что есть возможность получить сертификат одобрения на биодженерик с действующим веществом Erythropoietin, который будет распространяться на все страны-члены ЕС, в 2007 году.



### **Баланс предприятия и приобретения**

На 31 марта 2006 года показатель отношения капитала к стоимости основных средств составил 50,9% (на 31 декабря 2005 года этот показатель был равен 50,7%), что свидетельствует о твердой структуре балансового отчета STADA. Это также подтверждается чистой задолженностью, составившей 280,1 млн евро на 31 марта 2006 года (на 31 декабря 2005 года этот показатель был равен 234,2 млн евро) в сравнении с собственным капиталом, составившим 708,2 млн евро на 31 марта 2006 года (на 31 декабря 2005 года этот показатель составил 684,8 млн евро). С точки зрения совета директоров, это соотношение является умеренным. Анализ баланса предприятия позволяет сказать, что компания STADA способна активно продолжать осуществлять политику по приобретению других компаний.

В будущем STADA намерена продолжать проводить политику, направленную на ускорение темпов роста компании посредством осуществления целесообразных приобретений. В этой связи группа компаний STADA продолжает поиск подходящих проектов. По мнению членов совета директоров, учитывая те размеры, которых достигла STADA, она способна приобретать большие компании, чем приобретала ранее.

### **Перспективы развития**

Совет директоров продолжает с оптимизмом смотреть на дальнейшее развитие бизнеса группы компаний STADA. Несмотря на то, что в 2006 году компания не сможет удержать темпы роста объема продаж на уровне 1 квартала 2006 года, в частности по причине мероприятий государственного регулирования, проводимых с 1 мая 2006 года, влияние которых на рынок нельзя точно спрогнозировать, модель бизнеса STADA является проверенной и надежной. Оперативное позиционирование направлено на использование потенциала структурного роста на национальных рынках с фокусом на Европу. Несмотря на проводимые



мероприятия государственного регулирования обращения лекарственных средств, влияние которых на рынок не всегда возможно спрогнозировать, а также жесткую конкуренцию на национальных рынках, совет директоров считает, что тенденция устойчивого многолетнего роста сохранится и в будущем. “С нашей точки зрения, компания и дальше способна демонстрировать устойчивый рост при росте прибыли, превышающем темпы роста объема продаж”, - отметил Генеральный директор STADA Хартмут Ретцлаф.

Дополнительная информация:

STADA Arzneimittel AG/ Департамент корпоративных коммуникаций/ ул. Штадаштрассе, 2-18/61118 Бад Фильбель/ Телефон: 49(0) 6101 603-113/ Факс: +49(0) 6101 603-506/ e-mail: [communication@stada.com](mailto:communication@stada.com)

Сайт компании в Internet: [www.stada.com](http://www.stada.com)