

УДК 336.1

Ю.В. Селюжицкая, Н.В. Монида
Науч. рук. ст. преп. Л. Ю. Пшебельская
(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА РАЗРАБОТКУ ИННОВАЦИОННОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА

Стоимость инновационного препарата одна из наиболее обсуждаемых тем среди экспертов. С точки зрения некоторых специалистов, фармацевтические компании стараются завысить этот прогноз, таким образом, оправдывая высокие цены на новые препараты [1]. Более того, вложив колоссальные средства в разработку инновационного препарата, существует высокий риск того, что получится новое, высоковостребованное лекарство. По мнению многих экспертов, сегодня самая крупная статья затрат в процессе разработки нового лекарства – это как раз затраты на тупиковые проекты, то есть те, которые по различным причинам приходится приостанавливать, уже вложив в них средства на предварительных этапах разработки [2].

По данным исследования Британского научного института Office of Health Economics стоимость разработки инновационного препарата составляет от 0,5 до 2 млрд. дол. США [3, 4]. Решающими факторами являются: долгая продолжительность разработки нового лекарства; высокий риск, связанный с проектом; появление потоков денежных средств от нового препарата как минимум через 10–15 лет после начала проекта [3].

Затраты на разработку инновационного лекарства можно разделить следующим образом [5]: 24,8% – на исследование, разработку и доклинические исследования; 57,6% – на проведение клинических исследований (57,6% делятся среди трех этапов следующим образом: 8,1% на первый этап, 12,8% на второй этап и 36,7% на третий этап); 6,1% – на регистрацию; 9,1% – на проведение постмаркетингового исследования; 1,9% – прочие затраты.

Почти две трети затрат ложатся на клинические исследования. В США, где проводится половина всех клинических исследований мира, средняя заработная плата научного сотрудника составляет 73 000 долл. США за год [6]. Затраты на одного пациента тоже существенные. В среднем один пациент на первом этапе клинических исследований стоит 17 300 дол. США, на втором этапе эта сумма составляет 21 300 дол. США, на третьем этапе (где существенно больше пациентов) средняя стоимость одного пациента 28 700 дол. США [3]. Необ-

ходимо учитывать, что продолжительность клинических исследований от 6 до 7 лет. Эксперты считают, что несоответствия в продолжительности процесса разработки могут возникать по двум основным причинам: а) степени способности найти подходящих пациентов для проведения клинических исследований (при некоторых особенно редких заболеваниях могут возникнуть проблемы в поисках достаточного количества подходящих пациентов); б) скорости обнаружения клинического эффекта нового лекарства в процессе исследования (при некоторых заболеваниях процесс выявления клинической эффективности может оказаться существенно дольше, чем для других) [3].

Стоимость разработки инновационного препарата существенно варьируется по терапевтическим классам. Это связано с тем, что разработка препаратов по отдельным классам имеет неодинаковую вероятность успеха в процессе клинических исследований, а разница в продолжительности разработки препаратов того или иного класса ощутима еще сильнее.

Вероятность успешного проведения клинических исследований подвержена градации по типу заболеваний. Например, при инфекционных заболеваниях относительно легко взять анализ крови и проследить эффективность и безопасность нового лекарства, тогда как в случае с онкологическими или кардиологическими заболеваниями эта задача значительно усложняется. Инновационные препараты, созданные для борьбы против неврологических, онкологических, а также респираторных заболеваний, имеют самые длинные по продолжительности этапы введения на рынок.

В итоге, представлены оценки стоимости разработки нового лекарственного препарата по различным терапевтическим классам (в млн дол. США) [3]: заболевания крови – 1164; сердечно-сосудистые заболевания – 1140; заболевания кожи – 870; мочеполовые заболевания – 816; ВИЧ/СПИД – 694; рак – 1339; костно-мышечные заболевания – 1216; неврологические заболевания – 1306; паразитарные заболевания – 583; респираторные заболевания – 1457; заболевания нервной системы – 833.

Терапевтические классы, которые имеют худшие прогнозы на успех и более продолжительный процесс клинических исследований, и являются наиболее дорогими препаратами. Перечень также отлично подчеркивает сильное влияние терапевтического класса на окончательную стоимость разработки инновационного препарата. Ведь самый дешевый класс, паразитарные заболевания, почти в три раза дешевле самого дорогого класса – респираторные заболевания.

Необходимо упомянуть, что прогнозные исследования в большинстве случаев имеют субъективный характер. Большинство крупных фармацевтических компаний не выкладывают в открытый доступ истинную информацию о затратах на разработку фармацевтических препаратов. Таким образом, важно учесть, что любые оценки стоимости разработки инновационного препарата до стадии освоения могут быть только очень приблизительными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Why Drugs Cost So Much [Электронный ресурс]: medical journal O. Ogbru – Electronic journal – 2002 – URL: <http://www.medicinenet.com/script/main/art.asp?articlekey=18892>.
2. Bunnage M. Getting pharmaceutical R&D back on target // Nature Chemical Biology. – 2011. – № 7. – P. 335 – 339.
3. The R&D cost of a new medicine [Электронный ресурс]: J. Mestre-Ferrandiz. – Publication – 2012 – URL: <http://www.ohe.org/publications/article/the-rd-cost-of-a-new-medicine-124.cfm>.
4. Herper M. The truly staggering cost of inventing new drugs // Forbes. – 2012. – October. – P. 16.
5. The pharmaceutical industry in figures [Электронный ресурс]: European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations – Publication – 2012. – URL: <http://www.efpia.eu/pharmaceutical-industry-figures-edition-2012>.
6. The average salary of a clinical research assistant [Электронный ресурс]: J. Kibilko – Electronic journal – 2011 – URL: http://www.ehow.com/info_8036905_average-salary-clinical-research-assistant.html.

УДК 347.2

Студ. Д.С. Червинская
Науч. рук. асс. О.В. Батура
(кафедра организации производства и экономики недвижимости)

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ С ПОМОЩЬЮ ЖИЛИЩНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

На современном этапе развития рынка недвижимости в Республике Беларусь все большую популярность приобретает новые инструменты покупки недвижимости у застройщика – жилищные облигации. В данной статье рассмотрен бизнес-процесс купли-продажи квартиры на первичном рынке недвижимости.