



Made in China

Polfa Tarchomin chce mocniej zaistnieć na rynku chińskim. Aurelia Ostrowska, prezes Polfy Tarchomin, wróciła niedawno z Chin, gdzie rozmawiała z potencjalnymi partnerami handlowymi spółki. W tej chwili firma za pośrednictwem lokalnego dystrybutora sprzedaje w tym kraju jeden zarejestrowany tam antybiotyk – Davercin (pochodna erytromycyny). Roczna sprzedaż wynosi 8 mln tabletek. To znacznie więcej niż na rynku krajowym, na który trafia 850 tys. tabletek preparatu. Zwiększenie produkcji i – co za tym idzie – sprzedaży będzie możliwe dzięki otwarciu przez Polfę Tarchomin zmodernizowanej dozowni leków, która będzie wytwarzać miesięcznie 900 tys. fiolek. Według danych IMS Poland Polfa Tarchomin zajmuje drugą pozycję wśród producentów tego typu antybiotyków. 23 proc. spośród nich spółka sprzedaje do szpitali. Zmodernizowana dozownia ma produkować 16 leków. W przyszłym roku spółka planuje wprowadzić na rynek dwa nowe antybiotyki i dzięki temu zwiększyć prawie o połowę możliwości produkcyjne oraz sprzedaż i udział w rynku iniekcyjnych antybiotyków szpitalnych.

Teresa na giełdę

Pani Teresa Medica SA, kolejna spółka z branży medycznej, poinformowała o złożeniu prospektu emisyjnego w Komisji Nadzoru Finansowego. Wielkopolska firma Pani Teresa Medica to krajowy i środkowoeuropejski lider w produkcji elastycznych opasek uciskowych, wyrobów przeciwyżylakowych oraz pasów barokowych prostujących. W ubiegłym roku miała przychody na poziomie 11,3 mln zł i 2,7 mln zł zysku netto. Władze firmy chciałyby przeznaczyć środki uzyskane z oferty publicznej, zaplanowanej jeszcze na ten rok, w pierwszej kolejności na inwestycje (dokończenie budowy nowej farbiarni) oraz zwiększenie mocy produkcyjnych. Planują też utrzymanie 30-proc. wzrostu przychodów. Strategia, nad którą pracuje właśnie spółka, zakłada umocnienie wiodącej pozycji w wybranych segmentach rynku wyrobów medycznych.



Przyszłość jest w Rosji

W ciągu ostatnich 5 lat rosyjski rynek leków bez recepty росł średnio o 25 proc. rocznie. W ciągu najbliższych lat dynamika wzrostu pozostanie wysoka – w efekcie do 2012 r. rynek ten podwoi swoją wartość. Przyczyni się do tego rosący popyt ze strony Rosjan na droższe leki OTC i wzrost ich siły nabywczej. Rosyjski rynek leków bez recepty zanotował wartość sprzedaży 3,35 mld dolarów w 2006 r. w cenach detalicznych. Było to o 153 proc. więcej w porównaniu z wartością z 2002 r. Dane te można przeczytać w raporcie *Rynek OTC w Rosji 2007* opublikowanym przez PMR, firmę analityczno-badawczą. Dla porównania, polski rynek detaliczny OTC osiągnął wartość ok. 2 mld dolarów w ubiegłym roku, co oznacza wzrost o nieco ponad 1/5 w ciągu ostatnich 5 lat. Średnioroczne tempo wzrostu (CAGR) dla rynku rosyjskiego wyniosło w latach 2002–2006 26 proc., zaś dla polskiego niecałe 5%. To daje wyobrażenie o skali rozwoju rynku preparatów bez recepty w Rosji. PMR prognozuje, że wartość rynku OTC w Rosji do 2012 r. wzrośnie do ok. 7 mld dolarów.

Recepta w Internecie

Dystrybutorzy leków coraz częściej sięgają po Internet, aby proponować aptekom niższe ceny swoich produktów. Polska Grupa Farmaceutyczna jako pierwsza w branży zorganizowała Internetowe Targi Farmaceutyczne. Celem jest obniżenie kosztów, co skutkuje niższymi cenami w aptekach. Wykorzystanie Internetu w biznesie jest coraz bardziej popularne. Powodem są niskie koszty i globalny zasięg. Dotychczas w dystrybucji leków Internet na szeroką skalę wykorzystują apteki internetowe. Jednak również tradycyjni dystrybutorzy zaczynają zauważać korzyści z wykorzystania globalnej sieci. Wykorzystanie Internetu to przede wszystkim oszczędność czasu i pieniędzy, zarówno dla aptek, jak również producentów i dystrybutora. – *Organizacja tradycyjnych targów wiąże się z wynajęciem hotelu i wieloma kosztami, które odbijają się na atrakcyjności cen leków. Ponadto wyjazdy mogą być męczące, kosztowne i nie dla każdej apteki dostępne. Nasz pomysł umożliwi szeroki dostęp do oferty na razie ok. 500 produktów, o cenach niższych do 30 proc.* – mówi Maja Ojdowska, koordynator projektu – *Jestem pewna, że obniżkę odczują pacjenci aptek, które wykorzystają nasz pomysł. Dla producentów Internet to dodatkowa ścieżka sprzedaży, tania i skuteczna promocja firmy oraz niskie koszty dotarcia z ofertą do dużej liczby aptek w krótkim czasie.*



Pliva na czele

W tegorocznym badaniu firmy IMS OTC *Mirror* firma PLIVA zdobyła pierwsze miejsce spośród 15 badanych firm w Polsce. Badanie dotyczące opinii farmaceutów na temat firm OTC przeprowadzone było w II kwartale 2007 r. w 14 krajach Europy. W Polsce próba objęła 300 farmaceutów. W badaniu ocenie farmaceutów podlega kilka czynników związanych ze współpracą z firmami farmaceutycznymi, m.in. praca przedstawiciela, produkty, relacje handlowe oraz marketing, promocja i szkolenia. Badanie wykazało, że na opinię farmaceutów o firmie OTC najbardziej wpływa jakość pracy przedstawiciela. Przedstawiciele dotyczy 5 czynników wymienionych przez farmaceutów jako najważniejsze we współpracy z firmami. Należą do nich rozumienie biznesu aptecznego przez przedstawiciela, umiejętności komunikacyjne, efektywne wykorzystanie czasu farmaceuty, zaufanie i słowność oraz pomoc w zwiększaniu sprzedaży.

Adamed z rządem

Projekt badawczy polskiej firmy farmaceutycznej Adamed, został wpisany przez Radę Ministrów na listę projektów kluczowych. Są to największe polskie inwestycje realizowane przy wykorzystaniu środków unijnych z programu operacyjnego *Innowacyjna gospodarka 2007–2013*. Łącznie wykaz projektów kluczowych z programu operacyjnego *Innowacyjna gospodarka* obejmuje 145 przedsięwzięć o łącznej wartości 3,4 mld euro. Celem projektu realizowanego przez Adamed jest wynalezienie nowego leku przeciwnowotworowego. Szacunkowy koszt tego przedsięwzięcia wynosi 19,42 mln euro, a dofinansowanie z Unii Europejskiej ok. 9,7 mln euro. 3CLA – biotechnologiczny kierowany lek przeciwnowotworowy to projekt, którego efekty mogą stanowić przełom w światowej medycynie. Adamed każdego roku zwiększa budżet na badania nad nowymi terapiami na choroby cywilizacyjne. W ciągu ostatnich 5 lat na projekty badawczo-rozwojowe przeznaczono ponad 90 mln zł. Wsparcie finansowe z programu operacyjnego *Innowacyjna gospodarka 2007–2013* będzie bardzo istotne dla powodzenia projektu badań nad nowym lekiem na nowotwory.

Torfarm przejmuje

Torfarm, dystrybutor leków i farmaceutyków, podpisał umowę warunkowego nabycia 500 udziałów, dających prawo do 100 proc. udziałów w kapitale i głosach hurtowni leków *Panaceum* z Nowego Sącza. Cena nabytych udziałów wynosi 1,95 mln zł. Torfarm podał, że nabycie *Panaceum* to kolejny krok w konsolidacji branży dystrybucji leków. Pozwoli ono spółce umocnić pozycję na rynkach małopolskim i podkarpackim. *Panaceum* istnieje od 1992 r. i wchodziło w skład grupy OPDF SA (Organizacja Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych). Jej udział w rynku hurtu aptecznego szacowany jest na 0,4 proc. Na przeprowadzenie transakcji Torfarm musi jeszcze uzyskać zgodę Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.



Białostockie laboratorium

W Białymstoku powstaje laboratorium leków. Laboratorium będzie się specjalizować nie tylko w badaniu leków i preparatów leczniczych istniejących na rynku farmaceutycznym oraz pojawiających się nielegalnie w wyniku niekontrolowanej wymiany przygranicznej, ale także oceniać poziom leków w materiale biologicznym, a więc u pacjenta nimi zatrutego. Obecnie takie badanie jest w stanie przeprowadzać jedynie – mocno obciążone pracą – laboratorium w Puławach. Jednak w przypadku zatrucia lekami, kiedy waży się życie człowieka, najważniejszy jest czas, a więc wielkie znaczenie ma bliskość placówki, w jakiej można przeprowadzić odpowiednie badania. Istnienie w Białymstoku ultranowoczesnej jednostki badawczo-diagnostycznej, jaką będzie laboratorium, pozwoli także zwiększyć możliwości dydaktyczne i naukowe, rozwinąć współpracę międzynarodową w zakresie wysoko zaawansowanych technologii, a także może pomóc w eliminowaniu patologii społecznych (handel nielegalnymi lekami), które dotyczą obszary słabiej rozwinięte gospodarczo.

AstraZeneca w natarciu

Brytyjska AstraZeneca, która dotychczas kojarzona była z produkcją leków syntetycznych, zainteresowała się wielkocząsteczkowymi związkami leczniczymi. Realizując szeroko zakrojone plany zdobycia znaczącego udziału w rynku biofarmaceutycznym, firma wykupiła amerykańską firmę biotechnologiczną MedImmune (transakcja szacowana na ok. 16 mln dolarów). Dotychczas MedImmune wysławiło się blisko 1 mld dolarów obrotów przeciwciałami monoklonalnymi oraz szczepionką przeciw grypową FluMist. To kolejna inwestycja AstraZeneca, która wykupiła również firmę Cambridge Antibody Technology.