



foto: Archiwum

Novartis górą

– *Przejęcie Hexal AG i Eon Labs znacznie wzmocni naszą pozycję geograficzną, portfel produktów, możliwości w zakresie opracowywania produktów i ich rejestracji, a także powiększy skalę naszej działalności, umożliwiając szybkie wprowadzanie szerokiego asortymentu produktów generycznych dla pacjentów. Przejęcia te poszerzają portfel leków i podkreślają nasze dążenie do stania się liderem branży pod*

względem oferowania innowacyjnych leków na receptę, wysokiej jakości leków generycznych i produktów ogólnodostępnych – powiedział dr Daniel Vasella (na zdjęciu), przewodniczący Rady i dyrektor generalny Novartis. Novartis ogłosił strategiczne przejęcie dwóch wiodących producentów leków generycznych, którzy zostaną wcieleni do działu Sandoz. W rezultacie połączenia powstanie koncern będący światowym liderem w branży leków generycznych.



Lekarz przyjazny mężczyźnie

Program *Lekarz przyjazny mężczyźnie* to inicjatywa, której patronują Polskie Towarzystwo Seksuologiczne i Towarzystwo Rozwoju Rodziny oraz pismo *Przewodnik Lekarza*. W ramach akcji w całej Polsce uruchomionych zo-

stało kilkadziesiąt punktów konsultacyjnych, w których pacjenci mogą skorzystać z porad urologów i seksuologów – bezpłatnie i bez skierowania. Kampania ma na celu uświadomienie opinii publicznej, że problemy seksualne są problemami zdrowotnymi, o których należy rozmawiać z lekarzem. Zadaniem, jakie stawiają sobie organizatorzy, jest zwrócenie uwagi na fakt, że problemów seksualnych nie wolno zaniedbać ze względu na ich – zwykle organiczną – przyczynę. Z badań wynika, że co czwarty mężczyzna po 40. roku życia zgłaszający się do lekarza pierwszego kontaktu ma zaburzenia erekcji. Przyczyną tego problemu są zwykle inne poważne choroby. Pacjenci, u których występują problemy z erekcją, cierpią na nadciśnienie tętnicze (60 proc.), cukrzycę (43 proc.), miażdżycę (29 proc.), chorobę niedokrwinną serca i schorzenia neurologiczne. Celem akcji *Lekarz przyjazny mężczyźnie* jest zachęcenie zarówno lekarzy podstawowej opieki zdrowotnej, jaki i ich pacjentów do podejmowania tematów związanych ze zdrowiem seksualnym. W pierwszym etapie akcji do ponad 8 tys. lekarzy podstawowej opieki zdrowotnej zostaną rozesłane zaproszenia do programu *Lekarz przyjazny mężczyźnie* wraz z 200 kuponami o łącznej wartości ok. 10 tys. zł. Kuponami te uprawniają mężczyzn z grupy wysokiego ryzyka (chorzy na cukrzycę, nadciśnienie tętnicze, miażdżycę, z nadwagą, palący papierosy, zestresowani i prowadzący mało aktywny tryb życia) do skorzystania z bezpłatnej porady seksuologów i urologów. Bezpłatne kupony, podstemplowane przez lekarza poz na odwrocie, są ważne do 30 września 2005 r. Lekarze, którzy przystąpią do akcji, otrzymają znaczki (naklejki) informujące, że dany lekarz lub gabinet bierze udział w programie. Znaczek programu ma zachęcać pacjentów do większej otwartości w podejmowaniu tematów intymnych w kontaktach z lekarzem.

Łakome kąski

Hinduskie firmy Glenmark i Jubilat chcą przejąć połowę akcji Jelfy, polskiego producenta leków. Branżą interesują się też Irlandczycy, Amerykanie i Łotysze. Ok. 47 proc. akcji Jelfy zamierzają sprzedać wspólnie Agencja Rozwoju Przemysłu, PZU oraz Skarb Państwa. Zaproszenia do udziału w tej prywatyzacji rozesłano do kilkudziesięciu firm farmaceutycznych. Zainteresowanie wykazały łotewski Grindeks, fundusz Advent International oraz dwie firmy z Indii. Nieoficjalnie wiadomo, że Jelfa broni się przed Hindusami, obawiając się odmiennej od europejskiej kultury prowadzenia biznesu. Zarząd Jelfy przychylniej patrzy na Łotyszów mających nowoczesne leki, które mogłyby zostać szybko wprowadzone do produkcji w jeleniogórskiej fabryce. Nie tylko Jelfa jest obiektem pożądania zagranicznych producentów leków. Zwiększyło się zainteresowanie państwowym Polskim Holdingiem Farmaceutycznym. W jego skład wchodzi Polfa Warszawa, Tarchomin i Pabianice. Wartość łącznej sprzedaży tych spółek w 2004 r. wyniosła 770 mln zł. Holdingiem interesują się Irlandczycy oraz amerykański koncern IVAX.

Księga popytu

Zarząd Telmax SA rozpoczął wśród inwestorów instytucjonalnych budowę *księgi popytu*. Nowym inwestorom zaoferuje 1,2 mln akcji. Telmax, po grudniowej fuzji ze SPIN-em, jest jednym z liderów w sektorze IT na warszawskiej giełdzie. Oferta publiczna spółki obejmuje 900 tys. akcji dla inwestorów instytucjonalnych i pozostałe 300 tys. dla indywidualnych. Oferowane akcje stanowią blisko 18 proc. kapitału akcyjnego spółki. Pieniądze pozyskane z nowej emisji zostaną przeznaczone głównie na akwizycję. – *Jeszcze w tym roku chcemy przejąć 5–7 spółek, które mają kompetencje w niszowych obszarach i zapewnią nam dostęp do nowych klientów* – powiedział Michał Górski, prezes Zarządu Grupy Telmax SA. Dodał, że na planowane akwizycje spółka przeznaczy 58–64 mln zł. Telmax docelowo przyjmie nazwę SPIN SA. Firma specjalizuje się w informatyzacji telekomunikacji, sektora medycznego i sektora użyteczności publicznej. Działa także w sektorze publicznym i finansowym.

Amerykańska ofensywa

Adamed – polski producent leków recepturowych – otwiera filię w Stanach Zjednoczonych. Spółka Adamed Inc. wprowadzi na rynek amerykański innowacyjną terapię nietrzymania moczu i obniżenia narządów rodnych u kobiet o nazwie Kolpexin.

W połowie marca rozpoczęła działalność spółka-córka polskiej firmy farmaceutycznej Adamed w Rutherford w New Jersey w Stanach Zjednoczonych. Zajmie się ona wprowadzaniem na rynek amerykański innowacyjnych terapii opracowanych w laboratoriach badawczych Adamedu. W pierwszym roku działalności spółka Adamed Inc. zainwestuje blisko 1 mln dol. w działania skierowane do *opinion leaderów* oraz rozwój własnej sieci dystrybucji przyrządu medycznego i związanej z nim terapii.

Lekowy patriotyzm

Jak wynika z badań *Kinoulty Research*, statystycznemu Polakowi jest raczej obojętne pochodzenie marki leku dostępnego bez recepty (OTC). Jednak prawie połowa stara się wybierać polskie marki. Aż 41 proc. badanych przyznało, że zdecydowanie (12 proc.) lub raczej (29 proc.) stara się wybierać marki o polskim rodowodzie. Polskie leki wybierane są najczęściej przez osoby oceniające swą sytuację materialną jako złą (46 proc.). Wyraźnie silniejsze przywiązanie do rodzimych marek można zaobserwować w mniejszych miastach o populacji 50–99 tys. mieszkańców (52 proc.). Przywiązanie to rośnie także wraz z wiekiem – polskie leki stara się wybierać tylko 32 proc. osób w wieku 18–24 lat, i aż 47 proc. osób w wieku 45–59 lat. O preferencjach nie decyduje wykształcenie. Fakt, że 41 proc. Polaków wybiera lub stara się wybierać rodzime leki OTC, jest godny pozazdroszczenia dla niejednego producenta artykułów szybko zbywalnych (tzw. FMCG). Z licznych badań konsumenckich prowadzonych przez *Kinoulty Research* wynika bowiem, że kryterium kraju pochodzenia w ogóle nie jest brane pod uwagę lub podawane jest na dalszej pozycji w rankingu kryteriów wyboru marki.

Sporne łącza

Minął rok od czasu, gdy w Niemczech wprowadzono możliwość kupowania leków przez Internet. Celem wprowadzenia nowych przepisów było zmniejszenie kosztów ochrony zdrowia, a także umożliwienie niemieckim aptekom konkurowania z zagranicznymi firmami, które już wcześniej półlegalnie dostarczały lekarstwa na niemiecki rynek. Obecnie przez Internet sprzedawanych jest ok. 0,2 proc. z ogólnej liczby leków. Jednak wkrótce ta sytuacja może się zmienić. Wiele niemieckich aptek wdraża nowe sposoby sprzedaży. Obecnie 1 034 niemieckie apteki z ogólnej liczby 21 tys. mają pozwolenie na wysyłkową sprzedaż lekarstw, 20 z nich zajmuje się wyłącznie sprzedażą wysyłkową. Zupełnie inaczej sytuacja wygląda na kontynencie amerykańskim.

Naciski wielkiego przemysłu farmaceutycznego zmierzają do ograniczenia działalności doskonale prosperujących, kanadyjskich aptek internetowych. Niezwykła popularność kanadyjskich e-sklepów z lekarstwami jest wynikiem wyśrubowanej polityki cenowej, stosowanej przez koncerny farmaceutyczne w USA. Często nawet 2-krotnie wyższa cena medykamentów w Stanach powoduje, że wielu Amerykanów decyduje się na zakupy w kanadyjskich aptekach *online*. Jak jednak donosi *Financial Times*, intensywne naciski władz USA, pod wpływem lobbingu przemysłu farmaceutycznego, prawdopodobnie doprowadzą do zaostrzenia polityki prowadzonej przez Kanadę. Wiele spośród tamtejszych spółek już teraz zapowiada w związku z tym przeniesienie swoich siedzib do Europy i kontynuację działalności, przynajmniej formalnie, ze Starego Kontynentu.

Pociąg życia

Przez Francję przejeżdżał pociąg, do którego mógł wsiąść każdy zainteresowany profilaktyką i ochroną zdrowia. Organizatorem akcji była firma sanofi-aventis we współpracy z francuskimi naukowcami, dziekanami akademii medycznych, Narodowym Zrzeszeniem Farmaceutów, ordynatorami szpitali uniwersyteckich i Federacją Szpitali Francuskich. Chętni do odwiedzenia pociągu zapraszani byli do 5 wagonów, w których przygotowano pokazy multimedialne, prelekcje i umożliwiono przeprowadzenie prostych testów służących zbadaniu stanu organizmu. Każdy z wagonów oznaczał jedną z sugerowanych dziedzin edukacji w zakresie ochrony zdrowia. Jako priorytetowe obszary troski organizatorzy określili oddychanie, racjonalne żywienie, stymulację (rola pozytywnego myślenia w zachowaniu zdrowia), aktywność fizyczną, świadomą kontrolę zdrowia. Uzupełnieniem akcji informacyjnej była sposobność konsultacji z lekarzami (m.in. endokrynologami, pulmonologami, kardiologami, onkologami, psychiatrami) i rozdawanie ulotek informacyjnych z zakresu ochrony zdrowia.



Zdrowie z Unii

Cztery województwa – dolnośląskie, małopolskie, opolskie i śląskie – zadeklarowały, że będą wspólnie starać się o unijne fundusze na realizację programów w dziedzinie zdrowia publicznego i organizować szkolenia kadry samorządowej w ochronie zdrowia. Porozumienie w tej sprawie podpisali przedstawiciele urzędów marszałkowskich. W dokumencie zobowiązano się do wymiany doświadczeń i współpracy przy tworzeniu i koordynacji programów do *Wspólnotowego programu w dziedzinie zdrowia publicznego* przyjętego przez Parlament Europejski na lata 2003–2008 oraz do wymiany informacji na temat innych funduszy pomocowych Unii Europejskiej. Planowane jest stworzenie międzyregionalnego systemu informacyjnego, promującego ochronę zdrowia oraz szukanie kontaktów z regionami partnerskimi państw sąsiednich i rozwijanie współpracy transgranicznej w zakresie zdrowia publicznego. Do współpracy urzędy marszałkowskie zaprosiły wyższe uczelnie ze swoich regionów – Akademię Medyczną we Wrocławiu, Politechnikę Wrocławską, Politechnikę Opolską i Akademię Ekonomiczną w Katowicach oraz Wydział Ochrony Zdrowia Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Gigant OTC

Firma Bayer zakończyła zakup Roche Consumer Health. Od stycznia Roche Consumer Health należy do Bayer HealthCare Consumer Care Division. Dzięki temu Bayer stanie się wiodącą światową organizacją oferującą leki bez recepty (OTC). Transakcja obejmuje globalną działalność Roche Consumer Health oraz dotyczy 5 zakładów produkcyjnych Roche Consumer Health w Grenzach (Niemcy), Gaillard (Francja), Pilar (Argentyna), Casablanca (Maroko) oraz w Dżakarcie (Indonezja). Po przeprowadzeniu fuzji Bayer znalazł się w gronie 3 największych na świecie organizacji oferujących artykuły medyczne bez recepty. Bayer HealthCare Consumer Care prowadzi obecnie działalność w ponad 120 krajach, a przejęcie Roche Consumer Health umożliwiło uzyskanie pozycji lidera w Europie, umocniło wysoką pozycję w Ameryce Łacińskiej i USA oraz w regionie Azji i Pacyfiku.

Telmax dla psychiatrii

Firma Telmax (SPIN) zawarła z Instytutem Psychiatrii i Neurologii w Warszawie nowy kontrakt na rozwój systemu informatycznego *Solmed*. Łączna wartość umowy opiewa na kwotę ponad 5,2 mln zł. Wdrożenie zostanie zakończone 30 września. Zgodnie z umową system wdrożony jesienią 2001 r. zostanie wzbogacony o nowe funkcjonalności. Wzrośnie też – z 30 do 280 – liczba stanowisk, na których zostanie zainstalowana aplikacja. Dotychczas w Instytucie wdrożono dwa moduły systemu *Solmed* – *Kompleksowej Obsługi Placówek Służby Zdrowia*, tzw. *Ruch Chorych i Statystykę Medyczną*. Pracownicy mogli rejestrować, aktualizować i przetwarzać dane dotyczące pacjentów szpitalnych, a także rozliczać szpital z płatnikami. W efekcie można było gromadzić informacje na temat przyjęcia pacjenta, wstępnego rozpoznania choroby, przeniesienia, wypisu czy wydania przepustki. Zebrane dane mogły być poddane szerokiej analizie w module statystyki medycznej. Rozbudowa systemu, finansowana ze środków unijnych (ZPORR 1.3.2), przewiduje uzyskanie pełnej funkcjonalności zarówno w części medycznej, jak i administracyjnej. Korzyści wynikające z wdrożenia systemu to m.in. redukcja całkowitych kosztów funkcjonowania jednostki, sprawniejsze zarządzania kadrami, znaczne uproszczenie procesów administracyjno-finansowych.

Leasing medyczny

Piąta rocznica działalności VB Leasing w Polsce skłoniła firmę do podsumowań. Jak stwierdzili przedstawiciele firmy, 2004 r. był najlepszym rokiem działalności spółki. VB Leasing podpisał 6 850 umów o łącznej wartości środków trwałych przekazanych w leasing 565,1 mln zł. Oznacza to ponad 25-proc. wzrost w stosunku do 2003 r., gdy wartość nowej sprzedaży wyniosła 449,6 mln zł. Ubiegłoroczny wynik finansowy (zysk netto) spółki to 13,4 mln zł. VB Leasing International Holding GmbH powstał w Wiedniu w 1994 r. Rok później zaczęły powstawać spółki-córki holdingu, m.in. na Słowacji, Węgrzech, w Czechach i Słowenii. W 1999 r. holding podjął decyzję o wejściu na polski rynek usług leasingowych. Początkowo przejął 51 proc. udziałów Dolnośląskiego Towarzystwa Leasingowego SA z siedzibą we Wrocławiu, a następnie – w 2000 r. – pozostałe 49 proc.

Lawinowy protokół

Rosnąca lawinowo ilość oprogramowania i sprzętu cyfrowego wymusza na szpitalnych działach informatyki konieczność integracji zróżnicowanych elementów systemu medycznego. Wychodząc naprzeciw potrzebom i oczekiwaniom rynku, grupa Projektu HL7PL dostosowuje protokół HL7 do potrzeb polskiego rynku. Protokół HL7 jest uniwersalnym językiem wykorzystywanym w informatyce medycznej na całym świecie. Dzięki niemu możliwa jest integracja modułów oprogramowania oraz sprzętu (np. diagnostycznego) różnych dostawców w jeden spójny system informatyczny. Wykorzystanie tego standardu w jednostce służby zdrowia zapewni możliwość wyboru najlepszych rozwiązań istniejących na rynku, bez ryzyka braku integracji i zapobiega uzależnieniu od jednego dostawcy.