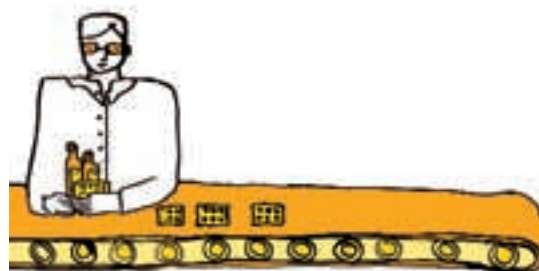
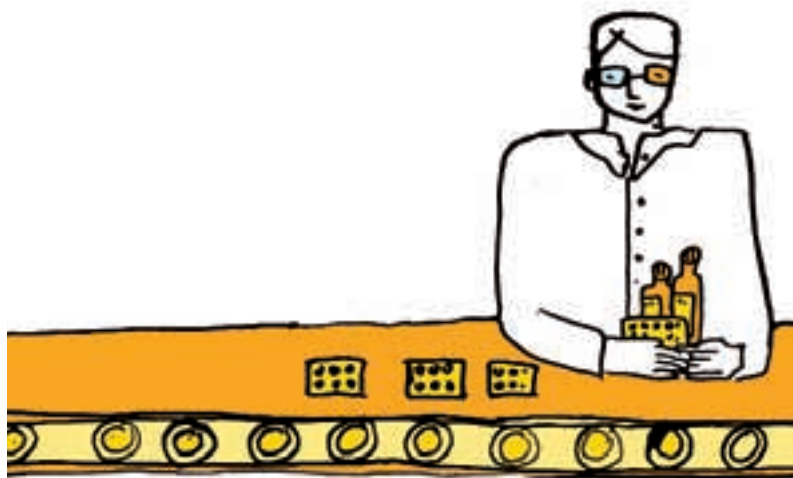


Najpełniejsze dane dotyczące polskiego rynku farmaceutycznego

Tygrysy i koty

Rafał Boruc

Na polskim rynku farmaceutycznym zachodzą radykalne przetasowania. Novartis, po przejęciu Lek Polska awansował na drugą pozycję, wyprzedzając Polpharmę. Gdyby uwzględnić przejęcie w 2004 r. Aventisu przez Sanofi-Synthelabo okazałoby się, że nowy podmiot na rynku wyprzedziłby Serviera. Z kolei utworzony w sierpniu br. Polski Holding Farmaceutyczny stanie się czwartym graczem, bowiem wartość sprzedaży trzech Polf wchodzących w skład PHF wyniosła w 2003 r. ok. 755 mln zł. To jednak nie koniec fuzji. Tym bardziej, że krajowy rynek farmaceutyków jest bardzo rozdrobniony. Jak na razie działa na nim ponad 300 firm. Trzy największe – GSK, Novartis (sumując Novartis Pharma oraz Lek Polska, należący do grupy) i Polpharma – opanowały ok. 1/4 rynku wg wartości sprzedaży. Kolejne 10 spółek ma udział rzędu 25 proc., a do następnych 30 graczy należy ok. 1/3 rynku.



Krajowy rynek należy do najszybciej rozwijających się w Europie. Przy tym konsumpcja na tle Europy jest dość niska. Wartość rynku farmaceutycznego w krajach Unii Europejskiej szacuje się na 100 mld euro, a polskiego na 3 mld. Rodacy wydają znacznie mniej na leki (rocznie ok. 70 euro) niż mieszkańcy Europy Zachodniej (200–250 euro) czy nawet obywatele naszego regionu (Cze-

zi i przejęć. W ten sposób konsolidacja zmieni jego oblicze. Wiele wskazuje na to, że już niedługo znacznie się rywalizacja kilku firm o pozycję lidera. Tym samym obecna pozycja GlaxoSmithKline może być zagrożona.

Ubiegły rok był wyjątkowo dobry dla firm związanych z produkcją leków. Rynek rozwijał się w nie notowanym od lat tempie. W 2003 r. Polacy wy-

” W branży farmaceutycznej widać oznaki postępującej koncentracji.
To odpowiedź krajowych firm na tendencje światowe ”

si i Węgrzy – 100 euro). Tym większy potencjał wzrostu polskiego rynku. Bank Światowy ocenia, że może on rosnąć 9–10 proc. rocznie, by za 2–3 lata osiągnąć wartość 4 mld euro.

Czas rywalizacji

Wszystko wskazuje, że ten wartościowy tort zostanie podzielony między kilku wiodących graczy. Polski rynek farmaceutyczny czeka bowiem fala fu-

dali na leki ponad 12,3 mld zł, czyli o ponad 13 proc. więcej niż rok wcześniej. Nie przeszkadzała w tym słaba kondycja państwowej służby zdrowia.

Wysoka rentowność

Rosnąca sprzedaż znalazła odbicie w wynikach firm. Wytwórcy leków uzyskują wysoką rentowność sprzedaży. Nierzadko przekracza ona 10 proc. Trudno się dziwić, skoro przy 13-procentowym

wzroście sprzedaży firm farmaceutycznych liczba sprzedanych opakowań leków zwiększyła się w minionym roku jedynie o 0,5 proc. Tak przynajmniej wynika z danych IMS Health. Oznacza to, że w minionym roku Polacy kupowali więcej droższych specyfików, głównie importowanych. – Sprzedawano więcej leków na receptę, co było główną przyczyną wzrostu rynku – wyjaśnia Stefan Bogusławski, prezes IMS Health Polska.

Lekarze przepisują więcej droższych medykamentów, często skuteczniejszych od starszych, jednak tańszych produktów. Rosną także ceny krajowych farmaceutyków, chociaż ciągle są one znacznie tańsze od leków importowanych.

Podobnie jak w poprzednich latach również w ubiegłym roku wrosło znaczenie importerów leków gotowych. Importerzy sprzedali o 16 proc. więcej preparatów, niż rok wcześniej (wartościowo). Wzrost sprzedaży polskich firm był mniejszy i wyniósł niemal 10 proc. Jednak krajowe firmy nadal znacznie lepiej niż zagraniczne wypadają pod względem liczby sprzedanych opakowań. W zeszłym roku polscy producenci sprzedali w aptekach

736 mln opakowań leków, podczas gdy 384 mln opakowań przypadło na importerów. Wprowadzie krajowi producenci stracili 1 proc. udziału w rynku ilościowym, ale i tak zaspokajają 2/3 popytu.

Łatwa konkurencja

Najważniejszym wydarzeniem minionego roku było wprowadzenie nowej listy refundacyjnej. Znalazło się na niej więcej leków generycznych. Z tego względu producenci medykamentów oryginalnych musieli obniżyć ceny. Przed wprowadzeniem listy firmy oferujące leki innowacyjne odnotowały duży wzrost sprzedaży, który został wyhamowany po wprowadzeniu nowej listy. Taka tendencja utrzymuje się także w ostatnich miesiącach, co oznacza, że krajowe firmy mają szansę umocnić pozycję na rynku. Na obowiązującej obecnie liście znajduje się więcej leków tańszych, produkowanych w Polsce. Z tego powodu krajowym firmom może być łatwiej konkurować z potentatami rynku. W dodatku od marca zaczęły obowiązywać aneksy do listy, dzięki niemu średnio o 10 zł spadły ceny kolejnych 134 preparatów.

Top-class 20

Największe firmy farmaceutyczne w Polsce



	Przychody ze sprzedaży (mln zł)	Zmiana w stos. do 2002 r. (w proc.)	Przychody z całoksz. działalności (mln zł)	Zysk netto (mln zł)	Zatrudnienie
1. GlaxoSmithKline	1 264	12,8	1 363	–	1 600
2. Novartis Pharma (+ Lek Polska)	883	17,4	435	-3,2	320
3. Polpharma	815	-0,7	850	100,0	
4. Servier	667	–	–	–	500
5. Eli Lilly	480	46,5	480	–	115
6. Aventis Pharma	394	36,5	403	-6,8	346
7. Sanofi-Synthelabo	373	15,8	447	19,1	422
8. Novo Nordisk Pharma	358	24,4	360	16,7	153
9. Janssen Cilag	350	–	–	–	–
10. Pfizer	336	31,3	336	–	418
11. Pliva	330	-6,0	330	–	1 000
12. Merck Sharp & Dohme	325	–	–	–	150
13. Polfa Warszawa	301	4,9	303	38,8	1 491
14. TZF Polfa Tarchomin	295	-1,5	301	-21,2	2 010
15. Roche	290	–	–	–	300
16. US Pharmacia	273	18,7	276	16,0	367
17. Krka	255	–	–	–	–
18. Jelfa	250	1,0	257	21,7	971
19. Polfa Kutno	245	16,1	253	30,5	433
20. ICN Polfa Rzeszów	238	18,0	250	51,2	751

Materiały źródłowe: Listy 500 Polityki i Rzeczypospolitej, IMS Health, firmy, obliczenia własne, dane dotyczą 2003 r., obejmują również rynek pozaapteczny i pozaszpitalny



graf. Natalia Gościński

„ Bank Światowy ocenia, że polski rynek leków może rosnąć 10 proc. rocznie, aby za 3 lata osiągnąć wartość 4 mld euro ”

Mimo wzrostu kwot przeznaczanych z budżetu państwa na refundację leków, ich udział w całym rynku zmniejsza się. Od 2001 r. dopłaty z państwowej kasy wzrosły z 6,1 mld zł do 6,8 mld w 2004 r., czyli o niewiele ponad 10 proc. W tym czasie cały rynek powiększył o mniej więcej 1/4. Dlatego też dla firm farmaceutycznych najważniejszą częścią rynku leków stanowią apteki. Właśnie one sprzedają najwięcej drogich środków, przepisywanych na receptę i – w przeciwieństwie do szpitali – dość szybko regulują należności wobec producentów. W zeszłym roku wartość sprzedaży na rynku aptecznym wyniosła 11,2 mld zł, czyli wzrosła w porównaniu z 2002 r. o 13,8 proc.

Tygrysy i koty

Przez kilka lat w pierwszej lidze polskiej farmacji nie zachodziły zbyt gwałtowne zmiany. Biorąc pod uwagę wartość sprzedaży, na pierwszym miejscu znajduje się polski oddział koncernu Glaxo-SmithKline. Jeżeli chodzi o ilościową sprzedaż, to liderem jest Polpharma.

GSK zapowiada uruchomienie w poznańskiej fabryce do końca 2005 r. produkcji 70 nowych preparatów, w tym 24 innowacyjnych. Niedawno w stolicy Wielkopolski firma uruchomiła Regionalne Centrum Indywidualizacji i Dystrybucji Leków. Ta inwestycja oznacza przejęcie przez fabrykę w Poznaniu całości spraw związanych z dostawą specyfików GSK na rynki Litwy, Łotwy, Estonii, Ukrainy i Polski. Jest to pierwsze tego rodzaju przedsięwzięcie w tym koncernie.

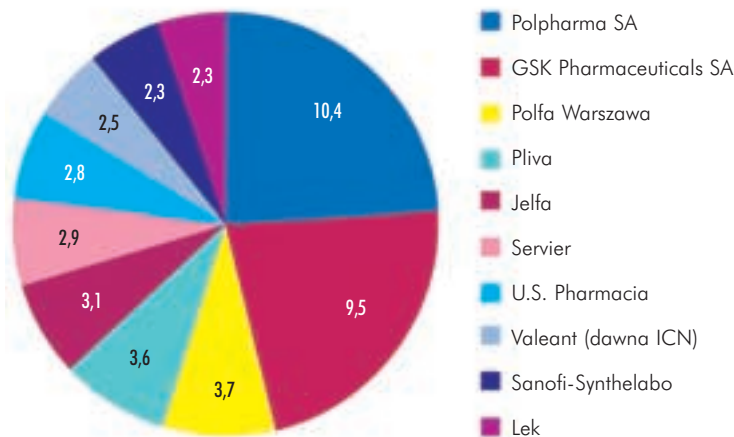
Czwarta część leków produkowanych w Poznaniu to leki innowacyjne. Poznański zakład jest jednym z czterech w całym koncernie, dysponujących nowoczesną technologią produkcji aerozoli bezfreonowych. Do tej pory Anglicy zainwestowali w Polsce blisko 1,6 mld zł, przede wszystkim w modernizację i rozwój infrastruktury poznańskich zakładów. W ciągu najbliższych 3 lat zamierzają zainwestować kolejne 30 mln zł.

GSK zajmuje wiodącą pozycję w głównych obszarach terapeutycznych: chorób wirusowych, neurologicznych, gastroenterologicznych, układu odde-

Liderzy sprzedaży

Polski rynek farmaceutyczny wg wolumenu sprzedaży w 2003 r., dane w proc.

Materiały źródłowe: GSK Pharmaceuticals SA



chowego, antybiotykoterapii, a także szczepionkach. Jest liderem w leczeniu astmy oskrzelowej. Firma posiada wiodące na rynku produkty z obszaru analgezji, pierwszy beznikotynowy lek, który skutecznie pomaga rozstać się z nałogiem palenia tytoniu oraz szeroką gamę leków dostępnych bez recepty.

Czołowymi brandami GlaxoSmithKline w Polsce są: Serevent, Flixotide, Zinnat/Zinacef, szczepionki przeciw WZW A i B (Havrix, Twinrix, Engerix), szczepionki skojarzone dla najmłodszych – Infanrix-IPV-Hib czy Infanrix Hexa, przeciw ospie – Varilrix. GSK posiada także szeroką gamę leków bez recepty, najbardziej znane to m.in. Rutinoscorbin, Capivit A+E, Cholinex, Codipar czy Visolvit. Szefowie firmy zakładają, że sprzedaż wytwarzanych przez nią leków będzie rosła na poziomie wzrostu polskiego rynku.

Starogardzka Polpharma, lider pod względem liczby sprzedawanych leków (11,1 proc. rynku) w ubiegłym roku sprzedała ok. 150 mln opakowań medykamentów. – *Strategię opieramy na budowie silnej pozycji w grupie leków kardiologicznych, gastrologicznych i neurologicznych. Będziemy je nadal rozwijać* – informuje Jacek Glinka, prezes Polpharmy. Z tego powodu w ciągu najbliższych 2–3 lat firma chce zainwestować ok. 340 mln zł. Środki te mają być przeznaczone na zakup nowych leków, badania i rozwój własnych produktów (wprowadzenie przynajmniej jednego nowego preparatu), zwiększenie mocy produkcyjnej oraz przejęcia firm farmaceutycznych.

Zarząd firmy planuje, że do końca roku kupi 25 proc. akcji rosyjskiej firmy farmaceutycznej Nizhpharm, jednej z najszybciej rozwijających się firm farmaceutycznych u naszych wschodnich są-

siadów, mającej przedstawicielstwa i zakłady w krajach byłego bloku socjalistycznego. Jednak nie wszystko w firmie się udaje. W zeszłym roku wprowadziła na rynek tylko jeden lek, chociaż miała złożone dokumenty na rejestrację 16 preparatów. Z powodu trudności z rejestracją w Polsce szefowie firmy zastanawiają się, czy nie rejestrować leków w innych krajach Unii Europejskiej.

Polpharma ma ambicję być najszybciej rozwijającą się firmą farmaceutyczną w Europie Środkowej i Wschodniej. W bieżącym roku jej przychody mają przekroczyć 1 mld zł, a w 2007 r. osiągnąć równowartość 526 mln dolarów. Właścicielską kontrolę nad Polpharmą sprawuje Jerzy Starak, który w 2000 r. wziął udział w prywatyzacji spółki. Od tego czasu firma zainwestowała ok. 355 mln zł.

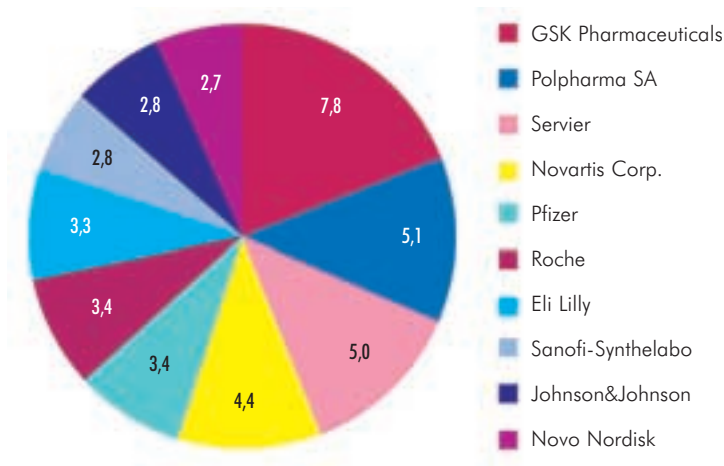
Razem czy osobno

Jednak w branży widać oznaki postępującej koncentracji. Będzie ona efektem nie tylko światowych fuzji, ale także wynikiem łączenia firm krajowych. Właściwie już w tegorocznym zestawieniu na drugim miejscu mógłby znaleźć się Novartis. W 2002 r. zostało sfinalizowane kupno przez ten światowy koncern spółki Lek. Tym samym słoweński Lek stał się nową spółką grupy Sandoz, generycznej części Novartis. Łączne przychody farmaceutycznej części Novartis i Leku w Polsce wyniosły w ubiegłym roku prawie 870 mln zł, czyli były wyższe od przychodów Polpharmy. Jednak dla przejrzystości jeszcze tym razem zdecydowaliśmy się na publikację osobnych danych Leku i Novartis (z tego samego względu oddzielnie prezentowane są wyniki polskich filii firm: Pfizer i US Pharmacia, mimo że koncerny połączyły

Złota dziesiątka w Polsce

Liderzy polskiego rynku farmaceutycznego wg udziału w wartości sprzedaży w 2003 r.

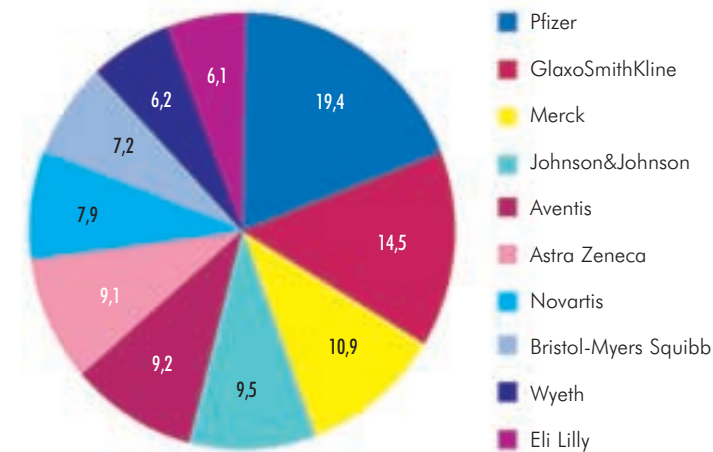
Materiały źródłowe: GSK Pharmaceuticals SA, dane w proc.



Złota dziesiątka na świecie

Dziesięć największych firm farmaceutycznych na świecie wg wartości sprzedaży w 2003 r.

Materiały źródłowe: Pharmaceutical executive, May 2004, dane w proc. www.pharmexec.com



się w 2002 r., wspólne przychody polskich oddziałów wyniosły 610 mln zł, co daje 5. miejsce).

Dzięki przejęciu Leku przez Novartis możliwa stała się budowa nowej fabryki leków w Strykowie pod Łodzią. Inwestycja Leku kosztowała ponad 70 mln euro. Na powierzchni 25 tys. m² powstał zakład o docelowej wydajności 2,5 mld sztuk tabletek rocznie, magazyny niskiego i wysokiego składowania oraz budynki administracyjne i laboratoria. Zatrudnienie znajdzie tu ponad 150 osób, przez co łączna liczba pracowników Leku w Polsce zwiększy się do 470 osób.

W prasie branżowej coraz częściej pisze się o połączeniu Novartisu i Roche. Pierre Landolt,

prezes fundacji rodziny Sandoz, drugiego co do siły głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariusza Novartisu przyznaje, że byłoby to logiczne posunięcie. Tym bardziej, że Novartis ma już 1/3 akcji konkurenta. Połączenie oznaczałoby utworzenie na polskim rynku firmy o przychodach porównywalnych z uzyskiwanymi przez GSK.

Wszystko wskazuje na to, że także nad Wisłą nowy, połączony organizm zajmie 3.

Weryfikacja planów



foto: archiwum GSK

Izabela Wachowiak,
dyrektor fabryki GlaxoSmithKline w Poznaniu:

Przyszłość producentów leków w Polsce w dużej mierze zależy od działań polskiego rządu. Firmy potrzebują zachęt do inwestowania i stabilnego prawa. W takich warunkach mogą się bez przeszkód rozwijać. Jest to korzystne zarówno dla gospodarki, jak i pacjentów, którzy uzyskują łatwiejszy dostęp do innowacyjnych, często o przełomowym znaczeniu, terapii.

Pomimo trudnej sytuacji, w jakiej znaleźli się producenci leków innowacyjnych, GSK pragnie realizować wcześniejsze zamierzenia. Zapowiada uruchomienie w poznańskiej fabryce do końca 2005 r. produkcji 19 nowych preparatów.

25 proc. leków produkowanych w Poznaniu to leki innowacyjne. Poznański zakład jest jednym z czterech w całym koncernie dysponujących nowoczesną technologią produkcji aerozoli bezfreonowych (np. Flixotide, Ventolin). Do tej pory GSK zainwestowało w Polsce blisko 1,6 mld zł, przede wszystkim w modernizację i rozwój infrastruktury poznańskich zakładów. W ciągu najbliższych 3 lat zamierza zainwestować kolejne 30 mln zł.

miejsce. Ubiegłoroczne przychody oddziałów Sanofi i Aventisa w Polsce wyniosły razem m.in. 800 mln zł i były o ponad 100 mln zł wyższe od uzyskanych przez firmę Servier Polska. O 200 mln przewyższały też wyniki Eli Lilly.

Ambitny program

Ta ostatnia firma może się jednak poszczycić największą progresją przychodów wśród wiodących na krajowym rynku firm farmaceutycznych. Niemal 50-procentowy wzrost jest wynikiem, o którym inni mogą tylko marzyć. Nad Wisłą firma Eli Lilly jest obecna od 1977 r. Szybki rozwój oddziału rozpoczął się 12 lat temu. Od 1994 r. firma przeprowadziła w Polsce m.in. 180 badań klinicznych II–IV fazy. Tylko przez ostatnie 4 lata przeznaczyła na nie 35 mln zł. Według danych IMS Health, obejmujących okres od stycznia do sierpnia bieżącego roku najpopularniejszymi preparatami Eli Lilly na polskim rynku są: Humulin M3 (sprzedaż – 5,5 mln dolarów), ReoPro (4,1 mln dolarów) i Gemzar (2 mln dolarów).

Ambitne plany doszłusowania do największych ma Polfa Kutno, znajdująca się dzisiaj pod koniec drugiej dziesiątki rankingu. Zarząd spółki zapowiada, że w przyszłym roku znajdzie się ona w pierwszej trójce. Na pierwszy rzut oka owe zapowiedzi wydają się być pobożnymi życzeniami (przychody firmy musiałyby wzrosnąć ponadtrzykrotnie), ale po wnikliwszej analizie nabierają realnych kształtów. W ciągu pół roku Polfa Kutno chce przejąć Jelfę, firmę podobnej wielkości. Na celowniku znajduje się jeszcze jedna spółka farmaceutyczna, uzyskująca przychody rzędu 150 mln zł. Zamiany Polfy mogą zostać zrealizowane dzięki konsolidacji z firmą Ivax. Amerykanie mają już spółkę w Polsce, która teraz wspierana przez handlowców Polfy może wypracować 250 mln zł przychodów. Po zsumowaniu przychodów wspomnianych czterech podmiotów powstałaby grupa farmaceutyczna, której sprzedaż wynosiłaby ok. 900 mln zł.

Problem w tym, że ze strony Jelfy dochodzą niezbyt przychylne opinie na temat oferty Polfy. W dodatku rząd podjął decyzję o dokapitalizowaniu Stoczni Szczecińskiej Nowa pakietem m.in. 1,76 mln akcji jeleniogórskiej spółki. Jednym z hitów Polfy Kutno jest Vibovit, lider na rynku multiwitamin dla dzieci – ponad 50 proc. udziału ilościowego i niemal 37 proc. wartościowego w 2003 r. (dane IMS Health). Według badań IQS and Quant Group markę Vibovit zna 80 proc. polskich matek w wieku 20–39 lat.

Rządowe innowacje

Rząd chce mieć większy wpływ na rynek leków w Polsce. W tym celu zdecydował o utworzeniu

holdingu, który będzie produkować tanie leki odtwórcze. W sierpniu br. zapadła decyzja, że w skład Polskiego Holdingu Farmaceutycznego wejdą: Polfa Warszawa, Polfa Pabianice i Polfa Tarchomin. Zeszłoroczna sprzedaż tych trzech firm wyniosła m.in. 755 mln zł. Ich łączne przychody kwalifikowałyby grupę do pierwszej piątki największych firm farmaceutycznych w Polsce. Każda z Polf zachowa osobowość prawną. Jednak naj-

Co czeka branżę? Przede wszystkim – konsolidacja, będąca procesem światowym. W dłuższej perspektywie należy się spodziewać stopniowej podwyżki cen medykamentów. Konsumpcja leków w Polsce należy do najwyższych w Europie, ale pod względem cen znajdujemy się dopiero w drugiej dziesiątce, za większością państw rozwiniętych, a nawet za Czechami i Węgrami. Ta dysproporcja stopniowo będzie się wyrównywała.

” Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej będzie miało pozytywny wpływ na innowacyjność firm farmaceutycznych obecnych na krajowym rynku ”

ważniejsze decyzje dotyczące przyszłości grupy będzie podejmować zarząd holdingu. Kontrowersje budzi fakt, że PHF powstaje w wyniku połączenia dochodowych Polf z zadłużoną i przynoszącą straty (w ubiegłym roku m.in. 20 mln zł) Polfą Tarchomin. Część analityków obawia się, że pociągnie ona na dno i tak niezbyt mocne pozostałe dwie firmy. Pocięszają jednak coraz lepsze wyniki restrukturyzacji najstarszego ognia PHF.

Mniejszościowy pakiet akcji holdingu ma trafić na giełdę z przeznaczeniem dla drobnych inwestorów oraz instytucji finansowych. Można się spodziewać, że walory te zadebiutują na parkiecie na początku 2005 r. Debiut na warszawskiej giełdzie rozważa także chorwacki koncern farmaceutyczny Pliva. Możliwe jest także wprowadzenie na parkiet polskiej spółki-córki – Plivy Kraków.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej będzie miało pozytywny wpływ na innowacyjność firm farmaceutycznych obecnych na krajowym rynku. Chodzi przede wszystkim o zwiększenie przejrzystości i przewidywalności otoczenia, w jakim przyjdzie im działać. Pełne wprowadzenie *dyrektywy przejrzystości* przyczyni się do opracowania jasnych wytycznych, m.in. dotyczących jednolitych zasad refundacji leków wszystkich podmiotów na polskim rynku. Przyszłość firm farmaceutycznych będzie również uzależniona od oferowanych przez nie produktów. Z deklaracji rządowych wynika bowiem, że produkty innowacyjne być może w przyszłości będą miały pierwszeństwo, jeżeli chodzi o refundację. Gdyby zapewnienia stały się faktem, pacjenci uzyskaliby szerszy dostęp do nowoczesniejszych terapii. ■

Zwiększanie wydatków

Według obliczeń IMS Health światowy rynek leków w 2002 r. wart był 423,5 mld euro (w cenach producentów). Brak jeszcze ostatecznych wyników za rok ubiegły, ale szacunki mówią o 5-procentowym wzroście, co daje kwotę ok. 450 mld euro. Połowa z tego przypada na Amerykę Północną (Stany Zjednoczone i Kanadę). Wiceliderzy, producenci europejscy mają 1/4 udziału w globalnym rynku farmaceutycznym. W Europie najwięksi producenci to: Niemcy, Francja, Wielka Brytania i Włochy.

Analitycy McKinseya obliczyli, że średni koszt wprowadzenia nowego leku innowacyjnego (wliczając w to koszty badań) wynosi 765 mln euro – 3-krotnie więcej niż 3 lata temu. Od rozpoczęcia badań do wprowadzenia leku do sprzedaży upływa średnio 12–13 lat. Jedna na 5–10 tys. nowych cząsteczek przechodzi fazę badań i trafia jako składnik leku do sprzedaży. 70 proc. leków wprowadzanych do sprzedaży nie jest w stanie wygenerować zysków pokrywających wydatki na badania i rozwój. Z danych CMR International wynika z kolei, że w ostatnich 3 latach zdecydowanie spadła liczba wynalezionych nowych cząsteczek. W 2002 r. odkryto 28 cząsteczek, przeszło 30 proc. mniej niż w 1999 r. Największy spadek widoczny jest w Europie. Według szacunków *European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations* w latach 1990–2002 wydatki na badania i rozwój zwiększyły się 5-krotnie w Stanach Zjednoczonych i 2,5-krotnie w Europie.