

GOSPODARSTVO

LUDBREŠKI FARMAL Ubrzani rast i u nepovoljnim gospodarskim okolnostima



CIJENE

Sporni pravilnik donosi 35-postotni cjenovni udar

»Koliko je situacija za nas proizvođače generičkih lijekova ozbiljna najbolje govori podatak da nam se pokušava nametnuti pravilnik po kojem bi cijene, iako su niz godina u silaznom trendu tako da za isti novac moramo prodavati sve više lijekova, uz već uobičajene rokove naplate od 200 do 300 dana, tek trebale biti drastično smanjene. Riječ je o modelu usporedbe s 'referentnim zemljama' iz Unije, konkretno Italiji, Francuskoj i Sloveniji, kao i Češkoj i Španjolskoj, ako lijek nema u prve tri. Pojednostavljeno rečeno, u tim se zemljama uspoređuju cijene svih lijekova istoga kemijskog sastava kako bi se dobila njihova srednja cijena. Problem je, međutim, u tome što ta srednja cijena nije ono što bi vrijedilo za naše lijekove s receptne liste HZZO-a. Nas se spomenutim pravilnikom pokušava natjerati da pristanemo na 65 posto te cijene, dakle trećinu manje od referentnih zemalja. To je zahtjev koji je nama potpuno neprihvatljiv i vodi u vrlo ozbiljne poslovne probleme, jer su neke od tih zemalja, primjerice nama najbliža Slovenija, već ranije bile suočene s naglim smanjivanjem cijena. Drugim riječima, mi bi bili niži 35 posto i od tamošnjih generika koji su već pojeftinili! Tko bi to mogao prihvatiti?«, pita se Dedi. Stoga predlaže da se svi hrvatski proizvođači lijekova, i veći i manji, interesno okupe i da u daljnjim razgovorima s HZZO-om zajednički istupaju. Njegova je teza da je mnogo manji problem to što si te tvrtke međusobno konkuriraju u pojedinim grupama lijekova, gdje si međusobno preotimaju nekoliko postotaka od tržišnog kolača. Dok se iscrpljuju u takvom jalovom tržišnom rivalstvu, sve bi one mogle ispasti gubitnici, jer im prijeti 35-postotni cjenovni udar. Dedi tvrdi da je krajnji čas da svi shvate ozbiljnost situacije i formuli- raju zajedničke interese.

Lani prihod 90 milijuna uz dobit od dva milijuna kuna

Napisao i snimio:
Željko KRUŠELJ

Ako u onome što se dogodilo Plivi ima i nešto pozitivnoga, onda je to bila prilika malim generičkim tvrtkama da osnaže svoju tržišnu poziciju, ali i da dobiju mnoge iskusne stručne kadrove. Među tim dojučerašnjim farmaceutskim »pigmejcima«, koji su u međuvremenu postali tvrtke srednje veličine, posebno mjesto zauzima ludbreški Farmal.

Uspješan razvojni koncept

Počeo je 1999. kao dio Razvitka, tvrtke koja se desetljećima bavila košaraštvom i galanterijom, da bi zatim prešla na kemiju i izradu želatinastih kapsula, a logični je slijed bilo i upuštanje u farmaceutiku. Kad se potonje pokazalo dobrim izborom, Farmal je počeo postupno prodavati pojedine segmente proizvodnje, da bi se u cijelosti usmjerio na proizvodnju generičkih receptnih lijekova. Stoga je 2005. sagrađen i novi proizvodni pogon.

Radikalno se mijenjala i kadrovska struktura, koja je bila i temelj ubrzanog razvoja, tako da danas svaki drugi od 114 zaposlenika ima visoku stručnu spremu, a mahom su to farmaceuti i liječ-

Za Farmal 2009. nije bila stagnacijska, kako je to bio slučaj u najvećem dijelu hrvatskoga gospodarstva. Zabilježen je čak rast prihoda od iznimno visokih 38 posto

nici. Neki od njih stigli su baš iz Plive, čiji je Istraživački centar, kao što je poznato, promijenio vlasnika, da bi nedavno doživio i drugi val racionalizacije znanstvenoga kadra, na što su Ludbrežani spremno reagirali. U tome im je pomoglo i to što je Farmal u Zagrebu

otvorio svoje predstavništvo, mahom usmjereno na razvoj i registraciju lijekova.

O Farmalovu uspješnom razvojnem konceptu ponajbolje govore brojke. Na tržište je 2000. pustio prvih šest lijekova, da bi ih danas na svojoj listi imao 40 u

TRŽIŠTE

Potruga za velikim strateškim partnerima

Sve je uočljiviji, tvrdi Dedi, jedan još dugoročniji problem. Farmaceutska je industrija u razdoblju intenzivnog okrupnjavanja, što je posljedica činjenice da su istraživanja sve skuplja, a broj novih molekula lijekova sve manji. Na globaliziranim tržištima uskoro će moći preživjeti samo najveći i financijski najmoćniji. Kako Hrvatska uskoro ulazi u Uniju, samo je pitanje vremena kad će se postaviti pitanje opstojnosti većine njenih tvrtki. »Imamo samo dvije do tri godine«, smatra Dedi, »da potražimo svoje potencijalne strateške partnere među velikim farmaceutskim kompanijama, s kojima će vjerojatno biti neminovno i vlasničko povezivanje. Trendovi su takvi da će i na otvorenom hrvatskom tržištu moći preživjeti samo oni koji će imati tako moćno poslovno zaledje. Ne smijemo zaboraviti da ulaskom u Uniju registracija lijeka u bilo kojoj njoj zemlji znači da je on registriran i u Hrvatskoj. Nije li to dovoljan znak za uzbuđu?!«



osamdesetak oblika, dok je u razvoju daljnjih 30 molekula. Svake godine na tržištu se nađu dva do tri nova lijeka, tako da nije čudno da je u proteklih deset godina stalno bilježen rast i prihoda i dobiti.

Još je zanimljivije da kriz-

na 2009. za tu tvrtku nije bila stagnacijska, kako je to bio slučaj u najvećem dijelu hrvatskoga gospodarstva.

Rast prihoda

Suprotno tomu, zabilježen je rast prihoda od iznimno visokih 38 posto. Tvrtka je

dosegla razinu prihoda od 90 milijuna kuna, uz dobit od dva milijuna kuna. Krenuli su, što je također ohrabrujuće, i na nekoliko inozemnih tržišta, poput BiH, Srbije, Albanije i Rumunjske. Sve bi to značilo da se i u ovoj godini može očekivati značajniji rast prihoda, jer je izvjesno da će, uz nove proizvode, zasigurno opet porasti količina prodanih lijekova.

Dražen Dedi, predsjednik Uprave Farmala, koji od samih početaka farmaceutskog programa ostvaruje svoju razvojnu viziju, ovaj put nije tako optimističan. Ne krije, štoviše, ni svoju uznemirenost najnovijim trendovima prisilnog smanjenja cijena receptnih lijekova. Uvjeren je da nije dobro osmišljena politika prema domaćoj farmaceutici, jer se zbog proračunskih problema i stalnih dubioza s kojima se suočava HZZO ne vodi računa o razvoju te sve važnije industrijske grane.

Nije nam bilo dovoljno poučno ono što se dogodilo s Plivom, koja je bila regionalni farmaceutski lider, a nakon ulaska u Europsku uniju još će se dodatno olakšati ulazak velikih kompanija na hrvatsko tržište, ponajprije zbog jednostavnije registracije lijekova, pa se situacija može dodatno pogoršati.

» O Farmalovu uspješnom razvojnem konceptu ponajbolje govore brojke. Na tržište je 2000. pustio prvih šest lijekova, da bi ih danas na svojoj listi imao 40 u osamdesetak oblika, dok je u razvoju daljnjih 30 molekula. Svake godine na tržištu se nađu dva do tri nova lijeka