

Az erős svájci frank nem kedvezett a Cibának

A svájci frank tavalyi megerősödése kedvezőtlenül érintette a Ciba értékesítési statisztikáinak alakulását. Svájci frankban számolva az óriáscég szinte minden üzletágának csökkent a forgalma az előző esztendőhöz képest, a külföldön történt értékesítések valutáiban számolva azonban számottevően bővült a Ciba tavalyi forgalma. A profitról szóló adatokat csak a tavaszi hónapokban ismeretik, annyi azonban már tudható, hogy a Ciba nyeresége jócskán nőtt az előző évhez képest.

1995-ben a Ciba világforgalma – svájci frankban számolva – 20,7 milliárd volt, 3 százalékkal alacsonyabb, mint egy évvel korábban. A helyi valuták „kosarával” számítva viszont a cég tavaly 6 százalékos forgalombővülést ért el.

Az egészségügyi mérleg forgalma frankban számolva 2 százalékkal csökkent tavaly, más valutákban számolva viszont 8 százalékos volt a növekedés. Hasonló irányzat figyelhető meg más ágazatoknál is: a gyógyszer-értékesítés például 5,83 milliárd frank volt, 5 százalékkal kevesebb az előző évinél, helyi valutákban számolva viszont ez az üzletág 5 százalékkal bővítette értékesítéseit. Kiváló konjunktúrát élvezett az amerikai, a japán és a német piacon a Cibasen/Lotensin szívgyógyszer, ugyanakkor lassult a Voltaren értékesítésének növekedési üteme. Ez azzal magyarázható, hogy a világpiacon egyre inkább megjelennek a – főleg amerikai – gyártók generikus készítményei.

A vény nélküli gyógyszerek értékesítése tavaly 1,05 milliárd frank volt, ami frankban 12, külföldi valutákban számolva pedig 23 százalékos növekedés 1994-hez képest. A kiváló eredményben jelentős szerepet játszott, hogy a Ciba 1994 végén bekebelezte a Rhone-Poulenc Rorer észak-amerikai, vény nélkül vásárolható gyógyszereket gyártó részlegét.

A kontaktlencsákat és szemészeti gyógyszereket gyártó Ciba Vision részleg eladásai elérték az 1,12 milliárd frankot. Ez külföldi valutákban számolva 13, frankban pedig 2 százalékos növekedést jelent 1994-hez képest. Külföldi valutákban számolva ugyancsak számottevő forgalombővülésről adott számot a Ciba agrokémiai részlege, míg a vegyipari alapanyagok gyártásával foglalkozó divízióknak továbbra is kemény piaci feltételek között kellett tevékenykednie.

A Ciba esetében azért nyújt megbízhatóbb és valósabb képet a külföldi valutákban történő számolás a forgalom alakulását illetően, mert a vállalat termékeinek nagyobb része exportra kerül, illetve a külföldi leánycégeknél kerül előállításra.

G. Gy.

Per az amerikai gyógyszergyárak ellen

(Wall Street Journal Europe) Mintegy 40 ezer amerikai gyógyszerár nyújtott be keresetet 13 nagy gyógyszergyár – köztük a Glaxo Wellcome, a Ciba-Geigy és a Smithkline Beecham – ellen, azok ugyanis nagyvásárlók-

nak, például az egészségügyi intézményeknek ár- engedményt adnak. A patikák egy részével a gyárak peren kívül egyezséget kötöttek, melynek értelmében 600 millió dollárt fizetnek. A jelentősebb hálózatok azonban továbbra is kitartanak a per mellett. Az effajta ár- engedmény gyakorlata Európában – ahol a gyógyszerárak többnyire hatóságiak – ismeretlen. Svédországban például a teljes gyógyszerelosztó hálózat az állam kezében van, mely az árakat a gyártókkal együtt állapítja meg. Francia- és Olaszországban az árszabás azon alapul, hogy mekkora összeget térít az állam polgárának az általa vásárolt gyógyszerért. Nagy-Britanniában a szabályozás valamivel lazább, a kórházak például összefoghatnak, hogy gyógyszermegrendeléseiknél ár- engedményt vívjának ki. A hatóság az árakat azonban a gyártók, nagykereskedők és gyógyszertárak nyereségének ellenőrzésével komplex adóséma szerint szabja.

Négymillió dolláros kártérítés szilikonbetétért

Egy nevadai bíróság négymillió dolláros kártérítést ítélt meg a negyvenhat éves Charlotte Mahlun javára, mert a melle helyére tíz éve beépített szilikonbetét egészségügyi bántalmakat okozott nála. A renói esküdtszék egyúttal arra kötelezte az egyik legnagyobb, orvosi műszereket és gyógyszereket gyártó amerikai vállalatot, a Dow Chemical Companyt, hogy a férjnek is fizessen kétszázezer dolláros kártérítést. Ez az első eset, hogy az évi húszmilliárd dolláros forgalmat lebonyolító mamut-cég pert veszített. Sokan azt várják, hogy a bírósági ítélet kártérítési beadványok ezreit fogja a Dow Chemical nyakába zúdítani: a vállalat mindaddig azzal az érveléssel védte ki a kereseteket, hogy egyetlen tudományosan megalapozott vizsgálat sem tudta még kimutatni az összefüggést a káros tünetek (krónikus fáradtság, izomgörcsök, szüntelen stressz) és a szilikongéles implantációk között. Márpedig mintegy félmillió amerikai nő panaszkodik hasonló zavarokra. Ügyvédek nyomására a többi érintett vállalat már felállított egy négymilliárd dolláros különleges alapot a kártérítések kielégítésére – jogi források szerint a renói ítélet fényében valószínűleg a Dow Chemical sem bújhat ki többé az alaphoz való hozzájárulás alól. Charlotte Mahlun azért folyamodott a beültetéshez, mert rákos szövődmény következtében elveszítette mindkét mellét.

Óriás gyógyszerellátó lánc

(Wall Street Journal Europe) Vételi ajánlatot tett az 512,2 millió font értékű Lloyds Chemistsre a Unichem. Amennyiben az ügylet megvalósul, minden eddiginél nagyobb gyógyszerelosztó hálózat jön létre Nagy-Britanniában. A Unichem minden egyes Lloyds elsőbbségi részvényért 255,5 pennyt ajánlott. Az adásvétel következtében a cég jövedelme jelentősen emelkedni fog – jósolják a Unichem vezetői. A társaság egyébként 1995 évi adózás előtti eredményét legalább 49,3 millió fontra becsüli.

Richter-siker Németországban

Mint arról már múlt év márciusában hírt adtunk, a Mydocalm – amely Magyarországon Mydeton néven szerepel (Richter Gedeon Rt.) – központi támadáspontú izomrelaxáns sikeresen startolt a német piacon. A Mydocalm Magyarországon hatástani csoportjában az eladott tabletták számát tekintve vezető központi izomrelaxáns. Az előkelő helyet hatékonysága és kedvező tolerálhatósági hányadosa révén érte el. Ugyanezek a tulajdonságok segítették széles körű nemzetközi

elterjedését, például Svájcban, Japánban, Thaiföldön illetve Bangladesben.

Egy gyógyszerbiztonsági elemzés kimutatta, hogy a közel harminc év alatt forgalomba került több mint kétmilliárd tolperison hatóanyagú tablettá közel 11 millió beteg kezelését tette lehetővé, a jelentett mellékhatások száma viszont meglepően csekély. A gyógyszer klinikai kutatása – amely immár 13 országból származó adatok alapján, tízezernél több megfigyelt és dokumentált esetre terjed ki – jelenleg is folytatódik.

A kedvező eredmények, s ezzel párhuzamosan a németországi Strathmann AG által végzett aktív

marketingmunka következtében a múlt évben – 1994-hez viszonyítva – megduplázódott a Mydocalm forgalma Németországban. Az egykori NDK területén még kedvezőbbek az eladási statisztikák. A mintegy 18 millió márkányi piacon a Mydocalm havi 120 ezer márkás eredményével 8 százalékos piaci részarányt ért el, több évtizedek óta sikeresen alkalmazott és promociózt termékkel szemben, megelőzve például a Magyarországon is ismert Sirdaludot (tizanidin). Az 1996-os esztendő – amely egyben az aktív forgalmazás harmadik éve – forgalmazási eredménye minden bizonnyal döntően befolyásolja a készítmény további nemzetközi piaci jelenlétét.

dr. Horváth Ferenc
Hamburg



Anxiron®

Buspiron

- Nem benzodiazepin típusú anxiolitikum
- Nincs számottevő szedatív mellékhatása
- Tartós alkalmazása során sem alakul ki tolerancia
- Nem potenciálja az alkohol pszichés hatásait



ALKALOIDA

Linde Gáz – Magyarországon

A Linde Gáz Magyarország Rt. kazincbarcikai üzemében évente 1000 tonna altatógázt állítanak elő. A Linde konszernt egyébként dr. Carl von Linde professzor alapította még 1879-ben. A Linde AG ma már egyike azoknak a német nagyvállalatoknak, amelyeknek napi tőzsdei jegyzései alapján a DAX-indexet számítják. A cég évi 8 milliárd márkás forgalmával, s több tízezer dolgozójával nemzetközi viszonylatban is a legnagyobb termelők közé tartozik. Bár több üzletágban is jelen vannak, egyik legjelentősebb profiljuk a műszaki gázok gyártása. Levegőből előállított gázokat – oxigént, nitrogént és argont –, különböző védőgázokat, acetilént, szén-dioxidot, nemesgázokat, vizsgálógázokat és gázkeverékeket állítanak elő és forgalmazznak. Ezzel párhuzamosan a gázfelhasználáshoz szükséges eljárások és berendezések fejlesztésével, gyártásával és értékesítésével is foglalkoznak. Termékeivel a Linde AG a tudomány, a kutatás és a gyógyászat szinte valamennyi területén jelen van.

1) Erőteljesen növeli az Astra a K+F kiadásokat

A dinamikusan fejlődő svéd gyógyszeripari nagyvállalat, az Astra tavaly 40 százalékkal növelte kutatási és fejlesztési ráfordításait annak érdekében, hogy ez a tevékenység is lépést tudjon tartani az értékesítés jelentős bővülésével. 1994-ben a cég nettó jövedelme 6,5 milliárd korona volt, tavaly elérte a 8 milliárdot, s az előrejelzések szerint 1996-ban 9,3 milliárd korona körül alakul majd.

Hakan Mogren vezérigazgató szerint az Astra 1994-ben 3 milliárd koronát fordított K+F-re, tavaly pedig 4,2 milliárdot. (Érdemes megjegyezni, hogy az Astra 1995-ben megvásárolta a Fisons kutatási és fejlesztési központjait az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában.)

Jelentős mértékben növekedett az Astránál azon dolgozók száma, akik a kutatás és a fejlesztés területén tevékenykednek. Egy esztendő alatt a K+F stáb létszáma 3000-ról 4200-ra bővült. Mogren vezérigazgató szerint cége 1994-ben a forgalom 12, tavaly pedig 15 százalékát fordította kutatásra és fejlesztésre.

A K+F kiadások növekménye az Astra hagyományosan elsőbbséget élvező területeire összpontosul, a kardiovaszkuláris, a központi idegrendszerre, a légzésre ható és a fájdalomcsillapításra használatos készítmények kutatására és fejlesztésére.

Az Astra értékesítése évente mintegy 30 százalékkal növekszik. Ez a jelentős forgalombővülés mindenekelőtt a Losec nevű készítménynek „köszönhető”, amely slágertermék a gyomorfekély elleni patikaszerek világpiacán. Mogren vezérigazgató szerint a K+F ráfordítások növekedésének lépést kell tartania a forgalom bővülésével. Amíg az Astra üzleti teljesítménye magas színvonalú és jövedelmező marad, a cégnek több lehetősége lesz arra, hogy egyrészt K+F központokat vásároljon meg, másrészt pedig más cégekkel együtt vegyesvállalati formában beruházásokat hajtson végre ezen a területen.

2) Átszervezés a Hoechstnél

A német vegyipari és gyógyszeripari óriásvállalat, a Hoechst bejelentette, hogy nagy ívű átszervezési program keretében számos üzemet bezár, s gyógyszeripari részlege dolgozóinak számát nyolcezer fővel csökkenti 1997-ig.

Jelenleg a Hoechstnek 77 termelőüzeme működik a világon, amelyek több mint fele bezárára kerül. A 16 gyógyszert, illetve gyógyszeripari alapanyagot gyártó üzemből hatot szüntetnek meg. A gyógyszeripari dolgozók elbocsátására azonos arányban kerül sor a cég európai, ázsiai és amerikai érdekeltségéinél.

Jürgen Dormann cégelnök szerint a Marion Merrell Dow 7,1 milliárd dolláros bekebelezése a Hoechst számára fontos stratégiai lépés volt a világ gyógyszergyártói toplistájának „felsőházába” vezető úton. Az átszervezés elsősorban arra irányul, hogy a Hoechst hagyományos gyógyszeripari üzletága, a Marion Merrell Dow, valamint a német cég francia leányvállalata, a Roussel Uclaf integrált szervezetté váljon.

Az új vállalati szervezet kialakítása mintegy 800 millió dollárba kerül, ezt az összeget azonban 1996-ban már semlegesítik a megtakarítások.

A Hoechst kutatási és fejlesztési tevékenységét négy helyszínre összpontosítja, s ennek nyomán 1200 fővel csökkenti dolgozóinak számát e területen. Továbbra is Frankfurt marad az óriásvállalat első számú termelési, kutatási és fejlesztési központja. Emellett kutatási és fejlesztési tevékenység folyik majd a franciaországi Romainville-ben, a New Jersey állambeli Somerville-ben, valamint a japán Kawagoeban. A Hoechst megszünteti a K+F tevékenységet Cincinnati-ben, az olaszországi Gerenzanóban, Strasbourghban, valamint az angliai Swindonban.

A somerville-i gyógyszerfejlesztési központ feladata egyebek között a stratégiai tervezés koordinálása lesz, beleértve az engedélyeztetési eljárások lebonyolítását és a marketinget is. Szakértők szerint azért szükséges a koordinációs szervezet létrehozása, mert idáig túl sokáig tartott a Hoechst-gyógyszerek útja a piacra.

Karl-Gerhard Seifert, a vállalat gyógyszeripari üzletágának vezetője szerint a Hoechst, a Marion Merrell Dow és a Roussel összevonása magas fokú szinergiát, költségcsökkentési lehetőséget, nagyobb bevételt és jobb növekedési lehetőséget hoz a cég számára a jövőben.

GONDA GYÖRGY

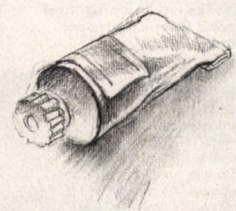
HÍRMORZSÁK

(Reuter) Módosítani volt kénytelen az utolsó negyedévi forgalomcsökkenés és az év végi francia vasutassztrájk nyomán az 1995-ös eredményekre vonatkozó előrejelzéseit a Rhone-Poulenc. A társaság korábban két számjegyű növekedést jósolt az elmúlt évre. Arról, hogy az 1994-es eredményhez – 1,95 milliárd frank nettó nyereséghez – képest miként változik az eredmény, a társaság nem nyilatkozott. A végleges adatokat a hónap végén hozzák nyilvánosságra. A cég szóvivője elmondta, hogy a háromhetes vasúti sztrájk alatt kényszerűségből leállt a Rhone-Alpes termelőegység. Tavaly a céget a Fisons megvásárlása és integrálása következtében extraköltségek is terhelték.

(Financial Times) Felbontották a felek azt a tavaly áprilisban kötött megállapodást, melynek értelmében az Egyesült Államok legnagyobb egészségügyi vállalata jött volna létre. A Wellpoint és a Health Systems International azért döntött a szakítás mellett, mert a két cég vezetősége nem tudott megegyezni a hatalom megosztásáról. Az egyesülési megállapodás értelmében a Wellpoint 55 százalékos részesedéshez jutott volna az új vállalatban. A kisebbik tulajdonos vezetőségével abban állt a vita, mi is az ő szerepük.

(Reuter) A Zeneca körül kerengő mind hangosabb adásvételi pletykák nyomán felívelőben a cég részvényeinek árfolyama. Kiváltképp akkor mozdultak fölfelé az árak, amikor a svájci Roche neve merült fel pályázóként. Elemzők mindazonáltal úgy tartják, nem valószínű, hogy a Roche ajánlatot nyújtana be a brit cégre. A másik pletyka, miszerint ilyet a Merckkel közösen tenne, még kevésbé hihető – mondják. Ez utóbbi eset ugyanis arról tanúskodna, hogy a két cég a Zeneca különböző ágáiban érdekelt, azokat egymásról leválasztani viszont nehéz feladat.

(Financial Times) Két évvel az eredeti határidő előtt leállították az Egyesült Államokban azt a kísérletet, melyben 18 ezer dohányos részvételével a vitaminok rákellenes hatását vizsgálták. Az alapfeltevésnek ugyanis pontosan az ellentéte bizonyosodott be: a kísérlet negyedik évében az A-vitamint és béta-karotint fogyasztó résztvevők között 28 százalékkal több tüdőrákos volt, mint a placebo-t kapó csoportban, és a halálozások száma is 17 százalékkal volt nagyobb. A 12 millió dolláros kísérlet kudarcra számos gyógyszergyár számára jelent rossz hírt. Kiváltképp a Roche szomorkodhat, a svájci gyár ugyanis évi 100 millió dollár értékű béta-karotin értékesítésére számított.



AUGMENTIN

klavulánsavval potencírozott amoxicillin

**OTITIS MEDIA
SINUSITIS
Pneumozs**

**Hinfluenzae
Orvisek**
B-laktamán

**Kézzenfekvő
megoldás**

JAVALLATOK: bakteriális eredetű alsó- és felső légúti fertőzések, bőr- és lágyrész fertőzések, húgyvízszervi fertőzések, egyéb fertőzések, pl. septicaemia, osteomyelitis, peritonitis, műtét utáni fertőzések.

ADAGOLÁS: **Gyermekeknek: 7-12 év:** napi 3x10 ml Augmentin 156 mg/5 ml szirup*, vagy napi 3x5 ml 312 mg/5 ml szirup*. **2-7 év:** napi 3x5 ml 156 mg/5 ml szirup*. **9 hó-2 év:** napi 3x2,5 ml 156 mg/5 ml szirup*. *Súlyos fertőzésben a fenti szirup adagok megduplázhatók. **Felnőtteknek és 12 év felett:** szokásos adag napi 3x1 AUGMENTIN 375 mg tablettá. Súlyos fertőzésben napi 3x1 AUGMENTIN 625 mg tablettá. Az AUGMENTIN kezelés 14 napon túl csak alapos mérlegelés után folytatható. **0-9 hónapos gyermekeknek:** egyelőre nem áll rendelkezésre megfelelő orális készítmény. **ELLEN-
JAVALLAT:** penicillin túlérzékenység. **FIGYELMEZTETÉS:** néhány AUGMENTIN-nel kezelt betegnél változás volt észlelhető a májfunkciós próbák eredményeiben, ezért súlyos májműködési zavarban szenvedő betegeknek csak óvatossággal adható.

Beszűkült vesefunkció esetén az AUGMENTIN adagolását az alkalmazási előírásnak megfelelően módosítani kell. Terhesség idején az AUGMENTIN kezelést nem ajánlott vagy kizárólag az előny/kockázat alapon, mérlegelésevel végezhető.

Szoptalás alatt az anyatejben a penicillin nyomokban kimutatható. **MELLEKHATÁSOK:** ritkán és többnyire múló jellegűek. Hasmenés, pseudomembranosus colitis, emésztési zavarok, nausea, hányás és candidiasis előfordulhatnak.

Ha az orális terápia során gastrointestinális tünetek jelentkeznek, ezek csökkenthetők az AUGMENTIN étkezések kezdetekor való bevitelével. Ritkán előfordul még erythema multiforme, Stevens-Johnson szindróma és kivételes esetben exfoliatív dermatitis. Penicillin terápian levő betegnél súlyos és esetenként halálos túlérzékenységi (anafilaxiás) reakciókat és angioneurotikus oedemát közöltek.

Hepatitist és cholestaticus sárgaságot is jelentettek. Csálán- és kanyaró-szerű kitélések esetén a kezelést be kell szüntetni. **AUGMENTIN 375 mg filmtablettá** (tablettánként 250 mg amoxicillin és 125 mg klavulánsav).

AUGMENTIN 625 mg filmtablettá (tablettánként 500 mg amoxicillin és 125 mg klavulánsav). **AUGMENTIN por sziruphoz 156 mg/5 ml** (100 ml szirup elkészítéséhez, az elkészített szirup 5 ml-e 125 mg amoxicillint és 31,25 mg klavulánsavat tartalmaz).

AUGMENTIN por sziruphoz 312 mg/5 ml (100 ml szirup elkészítéséhez, az elkészített szirup 5 ml-e 250 mg amoxicillint és 62,5 mg klavulánsavat tartalmaz).

AUGMENTIN por sziruphoz 312 mg/5 ml (100 ml szirup elkészítéséhez, az elkészített szirup 5 ml-e 250 mg amoxicillint és 62,5 mg klavulánsavat tartalmaz). Az orális készítményekben az amoxicillin trihidrát, a klavulánsav pedig káliumsó formájában van. A készítmény intravénás formában is beszerezhető.

Kérésére további információval készséggel állunk rendelkezésére!

SmithKline Beecham
MTS Ltd.
Magyarországi
Inf. és Szerviz Iroda
1023. Budapest,
Frankel L. u. 30-34

Az AUGMENTIN védjegyzett név.

Kód: AUG/301/H/96.01.

SB

SmithKline Beecham



DICLOFENAC DUO PHARMAVIT 75 MG KAPSZULA
DICLOFENAC - Na

A NEVE, AZ ÁRA, A GYÁRTÓJA ALAPJÁN GENERIKUMNAK HINNÉ...



DE NÉZZE MEG KÖZELEBBRŐL

A diclofenac a világ leggyakrabban felírt nem-szteroid gyulladásgátlója. A Pharmavit most egy originális, szabadalmaztatott technológiai eljárással készülő új diclofenac-készítménnyel jelentkezik a gyógyszerpiacon. **Diclofenac Duo Pharmavit 75 mg.kapszula.** A kapszula zselatin burka a gyomorsav hatására rövid időn belül oldódik. A felszabaduló 1-2 mm-es pelletek akadálytalanul jutnak át a pyloruson, így elkerülhető a magas diclofenac-koncentráció a gyomorban. A duodénumba jutva a 25 mg enteroszolvens bevonatú diclofenac gyorsan felszívódik, biztosítva a gyors fájdalomcsillapító hatást. Az 50 mg pedig órákon át, folyamatosan oldódik ki, a hosszú távú hatást garantálva.



ÉLETRE VALÓ

Pharmavit
Gyógyszergyár
Veresegyház

3/1 Rekordévre számít az USA gyógyszeripara

Az amerikai gyógyszergyárak részvényeinek tőzsdei árfolyama folyamatosan emelkedik, az osztalékok két számjegyűek, az értékesítés pedig dinamikusan növekszik. Minden oka megvan tehát az USA vezető gyógyszergyárainak menedzsmentjének a derülletésre, s előrejelzéseik szerint az 1996-os esztendő a nyolcvanas évek elejének kiemelkedő konjunktúráját is felülmúlja majd. Az értékesítés bővülését segítik a korábbinál szabadabb áremelési lehetőségek, valamint az át-szervezésből, az iparági áramvonalasításból fakadó megtakarítások. A jelek szerint véget ért az elbocsátások korszaka a gyógyszeriparban, az ágazatnak nem kell tartania a Clinton elnökségének kezdetén beígért – az iparág számára kedvezőtlen – átfogó társadalombiztosítási reformoktól.

A világ tíz vezető, amerikai és nyugat-európai gyógyszerbirodalmának forgalma az előrejelzések szerint idén 8 százalékkal növekszik, s eléri a 106,2 milliárd dollárt. Nem lehet panaszra ok a nyereség alakulását illetően sem: a tíz vállalat nettó profitja 18,6 milliárd dollár lesz, 12 százalékkal magasabb az előző évinél. A Cowen and Co. ágazati elemző cég véleménye szerint az iparág legjobbjai idén megismételhetik a 20 százalékos körüli profitnövekedést.

Az elmúlt esztendőben a felvásárlások és a fúziók számottevően átforgalmazták a gyógyszeripar „tájképét”. 1995-ben a gyógyszer- és egészségügyi cégekbebevezések és fúziók értéke 41,2 milliárd dollár volt, ami rekordot jelent az egy évvel korábbi – akkor is csúcson számító – 36,1 milliárdhoz képest. A legnagyobb értékű ügyletek közül érdemes kiemelni hármat: a Glaxo 14 milliárd dollárért vásárolta fel a Wellcome céget, a Hoechst 7,1 milliárd dollárt fizetett a Marion Merrell Dowért, az Upjohn és a Pharmacia egyesülése pedig 7 milliárd dollárt mozgatót meg.

Szakértők szerint a felvásárlási és fúziós láz az idén is folytatódik. Kérdés persze, hogy kik kerülnek sorra. A Wall Street szerint várható, hogy a Bristol-Myers Squibb, valamint az Eli Lilly közepes méretű cégeket kebeleznek be, többek között szóba jöhet a Monsanto Searle and Co. egysége és a Warner-Lambert Co. is. (Az európai nagyvállalatok közül idén valószínűleg a felvásárlók sorában lesz a Ciba-Geigy és a Sandoz is – a Business Week elemzése szerint.)

Az amerikai gyógyszeripar „egészségét” némileg károsan befolyásolja, hogy nemigen van a tarsolyban olyan új készítmény, amely további nagy bevételeket eredményezne. Alig van olyan új termék, amelynek éves forgalma a piaci bevezetés után meghaladná az egymilliárd dollárt. Kivételnek számít az olasz Instituto Gentili osteoporosisgyógyszere, a Fosamax (amelyet az USA-ban a Merck forgalmaz), valamint a Johnson and Johnson Risperdal nevű készítménye.

Nem túl biztató az ágazat távolabbi jövőjét illetően, hogy az amerikai gyógyszeripari vállalatok a korábbinál kevesebbet fordítanak kutatásra és fejlesztésre. A felvásárlások és az egyesülések nyomán az „új” cégek általában csökkentik K+F kiadásait. A Pharmaceutical Research and Manufacturers of America felmérése szerint az óceán túlsó partján 1995-ben az iparág 8 százalékkal bővítette K+F kiadásait, ez volt a legkisebb növekedés az elmúlt két évtizedben.

A gyógyszeripari konjunktúra erősödésének irányába hat viszont, hogy az USA-ban az orvosok újabban a műtétek és a pszichoterápiás kezelések helyett inkább gyógyszeres keze-

lést javasolnak, természetesen az akut esetek kivételével. Ugyancsak kedvező a gyártók számára, hogy egyre bővül sikerkészítményeik fogyasztóinak tábora. A statisztikák szerint például a koleszterinszint-csökkentő készítmények forgalma az elmúlt évben ugrásszerűen megnőtt, s hasonló irányzatot mutat még számos „nagyágyú” forgalmának alakulása.

Mindent összevetve: idén az amerikai gyógyszergyárak forgalma a tavalyi 63,5-ről várhatóan 79,5 milliárd dollárra növekszik, az ágazatban foglalkoztatottak száma pedig negyedmillióról 260 ezerre. Tavaly az egy dolgozóra jutó termelés a gyógyszeriparban 257 ezer dollár volt, idén pedig meghaladja majd a 301 ezret, tehát jelentősen emelkedik a termelékenység is.

4/1 Fellendülés a világ gyógyszerpiacán

1995 első 11 hónapjában a világ tíz legnagyobb gyógyszerpiacán minden várakozást felülmúlt a forgalom. (A tavalyi esztendő egészére vonatkozó végleges adatok csak a nyár elején lesznek elérhetőek.) A gyógyszerpiaci forgalomra szakosodott IMS piackutató intézet adatai szerint a tavalyi esztendő első 11 hónapjában a tíz legnagyobb piac 125,7 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, ami 8 százalékos bővülést jelent az előző év azonos időszakához képest. A tizenegy havi forgalom 3 milliárd dollárral volt magasabb, mint az előző teljes év forgalma. (Érdemes megjegyezni, hogy 1994-ben az értékesítés az előző évhez képest 5 százalékkal bővült.)

A kiemelkedő ütemű növekedésben nagy szerepet játszott a világ két legnagyobb gyógyszerpiacának, az amerikai és a japánnak a dinamikus bővülése. A tavalyi év első 11 hónapjában az USA-ban a gyógyszerforgalom 10 százalékkal bővült, s elérte az 52,2 milliárd dollárt. Japánban a forgalom 24 milliárd dollár volt, 9 százalékkal több, mint egy évvel korábban. A leglassabban bővülő piac az olasz volt, ahol 4 százalékos növekedés mellett az értékesítések összege 7 milliárd dollár volt. A lassúbb forgalomnövekedést az magyarázza, hogy az olasz kormány a szigorú költség-ellenőrzési rendszert a gyógyszeriparra is kiterjesztette.

Nagy-Britanniában 9 százalékos volt a forgalombővülés, az eladások összesített értéke pedig elérte az 5,7 milliárd dollárt. Franciaországban 6, Németországban pedig 7 százalékkal növekedtek a gyógyszeripari eladások. A tavalyi év első 11 hónapjában a gyógyszer-értékesítés Franciaországban 13,7, Németországban pedig 15,1 milliárd dollár volt.

Ami az egyes gyógyszercsoportok forgalmát illeti: a legnagyobb ütemben a légzőszervi megbetegedések kezelésére, illetve gyógyítására használatos készítmények forgalma bővült. Ezekből a készítményekből a tíz legjelentősebb piacon 13 százalékkal növekedett az értékesítés, s elérte a 13,1 milliárd dollárt. Tizenkét százalékos növekedést regisztráltak a központi idegrendszerre ható, a fertőzések elleni, valamint a vér összetételére ható gyógyszerek forgalmában, amely 16,2, 13,1, illetve 7,1 milliárd dollár volt.

Az IMS szerint a szívgyógyszerek, valamint az emésztőrendszerre ható készítmények forgalma azért bővült a korábbinál lassabban, mert mindkét területen fokozódott a gyártók versenye. Az első esetében a növekedés 4 százalékos, az utóbbinál pedig 6 százalékos volt, s a forgalom elérte a 22,6, illetve a 21,4 milliárd dollárt.

GONDA GYÖRGY

Gyógyszerforgalmi világrekord 1995-ben

Az IMS International piackutató cég összefoglaló adatai szerint a világ gyógyszerforgalma minden korábbi rekordot megdöntött tavaly, s ez a teljesítmény elsősorban az amerikai piac bővülésének köszönhető. A világ 10 legnagyobb gyógyszerpiacán a vényköteles készítmények forgalma 8 százalékkal növekedett, s elérte a 139 milliárd dollárt. Összehasonlításul: 1993-ban 1, 1994-ben pedig 5 százalékkal növekedett a vényköteles gyógyszerek kiskereskedelmi értékesítése a világon.

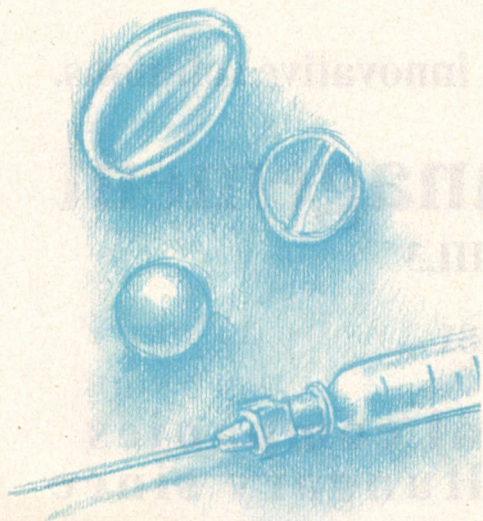
Az Egyesült Államokban 10 százalékkal növekedett tavaly a gyógyszerértékesítés, 54,7 milliárd dollárra. Még ennél is dinamikusabban – 11 százalékkal – bővült a gyógyszer-értékesítés Spanyolországban, ahol 4,76 milliárd dollárt ért el a gyógyszerforgalom. Nagy-Britanniában a növekedés 9 százalékos volt, a britek 6,25 milliárd dollárt költöttek vényköteles készítményekre. A világ második legnagyobb gyógyszerpiacán, Japánban 8 százalékos növekedést regisztráltak, az ázsiai szigetországban a gyógyszerforgalom 26,44 milliárd dollár volt. Ugyancsak 8 százalékos volt a növekedés Belgiumban, ahol az értékesítés elérte az 1,98 milliárd dollárt. Németországban 7, Franciaországban 6 százalékos volt a növekedés 16,5, illetve 15,1 milliárd dolláros forgalom mellett. Olaszországban 4, Hollandiában pedig 5 százalékkal növekedett a vényköteles gyógyszerek forgalma.

A legnagyobb forgalomnövekedésre azokon a gyógyszercsoport-területeken került sor, ahol számos új terméket dobtak piacra. Kiemelkedik a fertőzés elleni készítmények forgalmának növekedése, amely 13 százalékos volt tavaly. Ebbe a kategóriába tartoznak az antibiotikumok, a vírus elleni készítmények, beleértve a herpesz- és az AIDS-készítmények. Ezekből a gyógyszerekből tavaly 14,7 milliárd dollár forgalmat bonyolítottak le.

A légzést könnyítő készítmények forgalma tavaly ugyancsak 13 százalékkal növekedett, s elérte a 14,2 milliárd dollárt. A központi idegrendszerre ható készítmények világforgalma 1995-ben 18 milliárd dollár volt, 12 százalékkal több, mint egy évvel korábban. Ebben a kategóriában a legtöbb gyógyszer az USA-ban fogyott, 9,69 milliárd dollár volt a forgalom, 14 százalékkal magasabb, mint 1994-ben.

A vér összetételét – beleértve a koleszterint – befolyásoló készítmények forgalma tavaly 7,86 milliárd dollár volt, 13 százalékkal több, mint egy évvel korábban. A világ országainak többségében a „legkapósabb” készítmények továbbra is a szívgyógyszerek, valamint az emésztőrendszerre ható gyógyszerek voltak. A világ első számú, a legnagyobb forgalmat magáénak tudó gyógyszere a Glaxo Wellcome Zantac nevű készítménye volt 1995-ben. A statisztikák tanúsága szerint az előbbi két gyógyszercsoport forgalma kisebb ütemben növekszik, mint

a többieké. Ez mindenekelőtt a szabadalmi védettség lejártával jelentősen növekszik a verseny a generikus készítmények gyártói között. Érdemes megemlíteni, hogy tavaly a szívgyógyszerek világforgalma 4 százalékkal növekedett, s elérte a 24,9 milliárd dollárt. Az emésztőrendszerre ható készítményekből az előző évinél 6 százalékkal többet értékesítettek, összesen 23,6 milliárd dollár értékben.



GONDA GYÖRGY

HÍRMORZSÁK

(Financial Times) Forgalma alapján a világ legnagyobb gyógyszergyártója, a Glaxo úgy tűnik, feladja harcát az Egyesült Államokban fekélyellenes gyógyszerre, az évi 2,2 milliárd font bevételt hozó Zantac szellemi jogvédelmének 2002-ig való meghosszabbításáért. A rivális generikus gyógyszerek feltehetőleg 1997 nyaratól kezdik majd elárasztani a piacot – vélekedik Richard Sykes, a Glaxo ügyvezető igazgatója. A társaság éves eredményei egyébként azt mutatják, hogy a Zantac forgalma Németországban a felére csökkent, miután jogvédelme ott tavaly júliusban lejárt. Az év hátralévő részében máris 15 konkurens terméket dobtak piacra a versenytársak. A visszaesés nyomán a Zantac eladásai 4 százalékkal, 2,2 milliárd fontra estek vissza, forgalomcsökkenésre a termék nyolcvanas évekbeli piaca dobása óta ez az első példa. A Zantac globális piacrészesedése 34-ről 31 százalékra apadt az elmúlt évben, ami elsősorban a svéd Astra Losece támasztotta verseny eredménye. A Glaxo második legismertebb gyógyszere, a Zovirax tavaly 1 százalékkal kevesebbet, 85 millió fontot hozott a társaság konyhájára. A cég adózás előtti eredménye 1995-ben 1,93 milliárd fontról 2,5 milliárdra emelkedett.

(Financial Times/The Guardian) A magas kamatdíjak és a nagy tőkebefektetések következtében mindössze 8 százalékkal nőtt tavaly a SmithKline Beecham adózás előtti nyeresége, mely így 1,3 milliárd fontot tett ki. A kereskedelmi profit ezzel szemben 19 százalékkal, 1,47 milliárd fontra emelkedett. A társaság adósságai – 1,8 milliárd font – idén némileg tovább emelkednek – sorolja Hugh Collum pénzügyi igazgató. Ezenkívül a tőkekiadások is növekednek, 78 termelő üzemet ugyanis átalakít, és egy kutatás-fejlesztési laboratóriumot épít a cég. Az elmúlt évben az új gyógyszerek képesek voltak ellensúlyozni azt a forgalomcsökkenést, amelyet a SmithKline fekély elleni gyógyszerének, a Tagamet engedélyének amerikai lejárása okozott. Az új gyógyszerek értékesítése 40 százalékkal, 1,12 milliárd fontra emelkedett, míg a Tagameté 42 százalékkal, 28 millió fontra csökkent. A társaság 512 millió font nyereségre tett szert Animal Health üzletágának eladásából, amit az amerikai Pfizer vett meg. A társaság úgy tűnik 50 millió fontot lesz kénytelen kifizetni azoknak a gyógyszeráraknak, amelyek kifogásolták, hogy egyes gyógyszergyárak nagy vásárlóiknak árengedményt adnak. További gondot jelent az az iparági vizsgálat, amit az egészségügyi minisztérium indított a klinikai tesztekkel illetően. Lehet, hogy a kormány által a tesztek elvégzéséhez a SmithKline-nak fizetett összeg sért bizonyos törvényeket, így kártérítést kell fizetnie.

OTCbusSM

...an in-depth look at the self-medication behavior of Hungarian consumers.

PROMOtestSM

... an objective evaluation of the effectiveness of your direct to physician marketing activities.

Direct Mail / Promotion

... use our comprehensive physician database, which includes over 30.000 physician addresses, for your next promotional project.

Custom Research

... do you have questions? We specialize in finding answers for pharmaceutical companies present on the markets of Central & Eastern Europe.

Modern marketing strategies...

... innovative solutions.

Medical Data Management

Semsey Andor u. 15. III,3
1143 Budapest
Tel/Fax: 361-183-7481

**Offering pharmaceutical companies
reliable market data in Hungary since
1992**

Akupunktúra az egyetemen

(Madrid) A gyógyítótevékenységek skálájának két végpontja – az európai típusú, kísérleteken felnőtt orvostudomány és a szakértelem nélküli kuruzslás – között sok átmenet van: gyógy módok, amelyeket részint elutasít, részint elfogad az akadémikus orvoslás. Az írisz- és inga-diagnosztika, talpmasszázs, energiaátvitel, ráolvasás és társaik közül egyre több hivatalos gyógyítóintézmény falai között nyer polgárjogot egy ősi keleti eljárás: az akupunktúra. A hangsúly inkább a terjedésen, mintsem az elismerésen van, hiszen a szakma élvonala számára rég nem kérdéses a tűgyógyászat hatékonysága: az Egészségügyi Világszervezet (WHO) mozgásszervi megbetegedések, reumás fájdalmak, gyomorfekély, és további 45 kórkép esetén kifejezetten ajánlja ezt a gyógy módot.

A madridi Complutense Egyetem orvosi karának mozgásszervi betegségekkel foglalkozó intézetében negyven gyakorló orvos folytat posztgraduális akupunktúrás tanulmányokat. A hároméves kurzust Csi-ker Jüan tajvani professzor vezeti, s a képzésben egy tajvani kutatóintézet és a tajcsungi egyetem szakértői is közreműködnek. Jüan professzor európai típusú belgyógyászati tanulmányok után szakosodott az akupunktúrára. Véleménye szerint az akupunktúra nem csak egy technika, hanem saját elméleti alapokon nyugvó rendszer. A bőr bizonyos pontjainak túlevelő ingerlését a tajvani orvosdoktor „energiagyógyászat”-ként határozza meg. „Meleg” és „hideg” – vagyis energiahányos illetve energia-túltengéses – állapotnak tekinti az akupunktúrás orvos az általa kezelt betegségeket. Európában az akupunktúrás intézmények nem kapcsolódnak olyan eleven szervezetté, mint amelyek a szív- vagy a vesebetegség gyógyításával foglalkoznak. Azonban ezt a gyermekbetegséget kinövi a szakma: a madridi egyetem programját már átvették a sevillai, granadai és zaragozai orvosegyetemek is. Az akupunktúra oktatását intézményesíteni kellett, mert sokan nagy üzletet látnak benne, s próbálkoznak töredékes akupunktúrás ismeretek alkalmazásával, orvosi alapképzettség nélkül – idézte Encarnación Álvarez Simó doktornőt, az egyetem fizioterápiás intézetének egyik vezetőjét a spanyol El País. Csi-ker Jüan professzor is ragaszkodik ahhoz, hogy csak orvosi egyetemek adhassanak akupunktúrás képzést, hiszen nemcsak az ingerlendő pontok helyét és a tűk kezelésének készségét kell elsajátítani, hanem a kórfelismerést is, ami magas szintű fiziológiai és biofizikai ismereteket követel.

Az új készítmények dinamizálják az SB-t

A jelentős összegű kamatterhek és az erőteljes beruházási tevékenység ellenére kedvező üzleti évet zárt tavaly Nagy-Britannia második legnagyobb gyógyszeripari cége, a Smith-Kline Beecham. Bruttó nyeresége 1,36 milliárd font volt, 8 százalékkal több, mint egy évvel korábban.

1995-ben az értékesítés 16 százalékkal bővült, s elérte a 7,01 milliárd fontot. Ennek az összegnek 19 százaléka, vagyis 1,47 milliárd font profit volt. Hugh Collum pénzügyi igazgató szerint idén növekszik a vállalat hitelállománya, emellett jelentős összegeket fordítanak a 78 gyártóüzem korszerűsítésére és új kutatási-fejlesztési központok építésére. A Smith-Kline Beecham 1996-ban a tervezettnél 600 millió fonttal többet fordít beruházásra, ám ez jövőre csökkenni fog.

A gyógyszeripar új termékeinek értékesítése ellensúlyozza néhány korábbi „nagyágyú” forgalmának visszaesését. Különösen a Tagamet nevű, a gyomorfekély gyógyítására használatos sztárkészítmény forgalmának csökkenésével kell számolnia a cégnek, miután a Tagamet szabadalmi védettsége az Egyesült Államokban lejárt, szabad az út a generikus készítmények előtt. Tavaly a Tagamet értékesítése 42 százalékkal csökkent, s 286 millió font bevételt hozott a vállalatnak. Az új készítmények forgalma viszont 40 százalékkal bővült, s 1,12 milliárd font bevételt jelentettek.

Az úgynevezett fogyasztói egészségügyi cikkek üzletágának forgalma 35 százalékkal növekedett, s elérte a kétmilliárd fontot. Ennek az üzletágnak a profitrátája 16,5 százalék volt. A kiváló forgalmi és nyereségességi adatok alakulásában nagy szerepet játszott a Sterling cég integrálása, amelyet 1994-ben kebelezett be a Smith-Kline Beecham. Számítások szerint ennek az üzletágnak az értékesítése a Sterling nélkül csak 10 százalékkal bővült volna.

A vállalat számára 512 millió font bevételt hozott állat-egészségügyi üzletága, amelyet az amerikai Pfizer vásárolt meg. A cég 250 millió font tartalékot képzett trösztellenes árképzési vizsgálat, valamint az ugyancsak az USA-ban folyó klinikai laboratóriumi vizsgálat esetleges büntetéseire. Egyébként 1995-ben a vállalat 109 millió fontot fordított kamatfizetésre, ami kétszerese az előző évinek.

G. Gy.

Leépítés a Rhone-Poulenc Rorer-nél

A Rhone-Poulenc Rorer (RPR) amerikai gyógyszeripari vállalat – amelyben a francia Rhone-Poulenc tulajdoni hányada 68 százalékos – 1997 végéig 2900 dolgozót elbocsát. Az RPR tavaly 4 milliárd dollárért bekebelezte a brit Fisons céget, az elbocsátásokat a párhuzamos tevékenységek megszüntetése indokolja. Michel de Rosen vezérigazgató a létszámcökkentéstől több mint 100 millió dollár megtakarítást vár. A 26 ezer dolgozó közül idén 1600 elbocsátására kerül sor. A munkahelyek egy része azért szűnik meg, mert az RPR néhány nem alapvető üzletágát eladja.

Mindezzel párhuzamosan „átrendezésre”, illetve kisebb mértékű bővítésre is sor kerül. Kínában növekszik az alkalmazottak száma, s egyes üzletágakban szó lehet létszámbővítésről. A Fisons tudományos műszereket előállító részlegének értékesítéséről még a cégfelvásárlás előtt megállapodtak az amerikai Thermo Instrument Systems vállalattal. Hírek szerint a 202 millió fontos ügylet hamarosan tető alá kerül.

A RPR értékesítése tavaly az 1994. évi 4,49-ről 5,14 milliárd dollárra növekedett. Nettó nyeresége elérte a 337,8 millió dollárt, ami mintegy 10 millióval kevesebb, mint egy évvel korábban. A cég 10 legkapósabb készítményének értékesítése tavaly 20 százalékkal bővült. A Lovnox szívgyógyászati forgalma tavaly 30 százalékkal növekedett, s bevétele 300 millió dollár volt. Az Azmacort asztmágyógyszer értékesítése 1995-ben 42 százalékkal növekedett, 208 millió dollár bevételt eredményezett a vállalatnak.

G. Gy.

Az összeolvadás „áldásai”

A tavaly fuzionált svéd–amerikai gyógyszeripari vállalatbirodalom, a Pharmacia and Upjohn átszervezéssel járó kiadásai nettó nyereségét az 1994. évi 833-ról 739 millió dollárra csökkentették. E költségek nélkül a vállalat adózás előtti nyeresége 924 millió dollár lett volna. A vállalat egy részvényre 1,43 dollár osztalékot fizet.

Az említett költségek 10-20 százalékkal haladták meg a tervezettet. A dolgozók számának csökkentése 34-ről 30 ezerre a vártnál ugyancsak több kiadással járt.

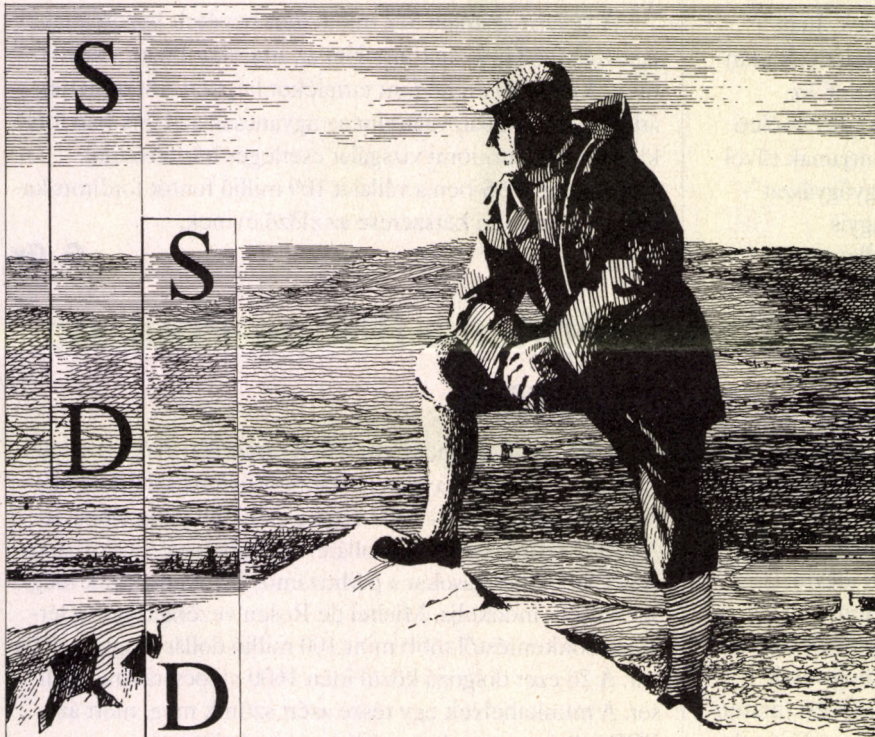
Bob Salisbury pénzügyi igazgató szerint a fúzió a tervek szerint halad, s az új cég a folyamat befejezésekor „hozza” majd a tervezett eredményeket.

John Zabriskie vezérigazgató úgy véli, hogy az összeolvadás a cég számára 1998 végéig több mint félmilliárd dollár megtakarítással jár.

1995-ben a Pharmacia és az Upjohn egyesített forgalma 3,6 százalékkal növekedett 1994-hez képest, s elérte a 6,9 milliárd dollárt. A cégvezetés számára egyértelmű, hogy a forgalomnövekedés elmaradt az ágazati átlagtól, az erők egyesítése azonban számottevő hatékonysági javulással fog járni.

A vezérigazgató szerint az idejű forgalmat továbbra is befolyásolja, hogy a két „elődvállalat” több készítményének szabadalmi védettsége 1996-ban megszűnik, ám jövőre a forgalom gyorsuló ütemű bővülésével lehet számolni.

GONDA GYÖRGY



Tenormin[®]

Atenolol

- az első számú kardioszelektív béta-receptor blokkoló, 40 millió kezelési év tapasztalatával
- a hipertóniás betegek többségénél eredményesen csökkenti a vérnyomást
- a jó tolerálhatóság és az egyszeri adagolás biztosítja a betegek megfelelő együttműködését
- hatásos szer az anginás rohamok és a reinfarktuszok megelőzésére



ALKALOIDA

ZENECA

HÍRMORZSÁK

(Reuter) A német Bayer kénytelen volt felülvizsgálni tavalyi, az eladások 5 százalékos növekedéséről szóló jóslatát. Mint Manfred Schneider, a csoport igazgatótanácsának elnöke elmondta, a végleges 1995-ös adatokról ugyan még korai volna beszámolni, az viszont biztos, hogy a tavalyi árfolyamváltozások jelentősen rányomták bélyegüket az eredményekre. A Bayer 1994-ben 43,42 milliárd márkás értékesítést könyvelhetett el. Egyelőre kérdés az is, hogy a cég képes volt-e túlszárnyalni 1989-es, 4,1 milliárd márkás, rekordnagyságú adózás előtti nyereségét, ami az első kilenc hónap adatai alapján igencsak valószínűnek tűnt. Osztalékot azonban mindenképpen fizetnek – biztosította a részvényeseket, bár további részleteket nem közölt. A csoport az 1994-es eredmény nyomán két márkával, 13 márkára emelte az egy részvényre jutó osztalékot. A csoporton belül egyetlen cég, a műszálgártó Bayer Faser zárja az évet veszteséggel – szögezte le Schneider –, de az első kilenc hónapban ez is 12 millió márká jövedelemre tett szert. Mint az elnök bejelentette, továbbra is megvásárolható cégekre vadászik a Bayer. Azonban kevés olyan akad, ami beleillene a csoport stratégiájába, és ha lenne is olyan, az ára túl magas – utalt elsősorban a gyógyszergyárakra. Megerősítette, hogy a Bayer néhány céggel tárgyalásokat folytat, de hogy melyekkel, arról nem nyilatkozott.

(Reuter) Mintegy 11,4 százalékkal, 2,13 milliárd frankra növelte tavaly nyereségét a Rhone-Poulenc annak ellenére, hogy a negyedik negyedévben a francia gazdaság jelentős megtorpanásnak volt tanúja, nem kis részben a közszolgálati szektor sztrájkja miatt. E két tényező egyébiránt csak a csoport vegyi ágában a működési nyereséget 3,5 százalékkal csökkentette. A csoport eladásai 1995-ben 84,79 milliárd frankot tettek ki, majd kétmilliárddal kevesebbet, mint 1994-ben. Ez jórészt a dollár frankkal szembeni gyengeségének következménye. A Rhone összességében alulmúlta 1995-re tervezett eredményeit, de – elsősorban gyógyszerágának leépítése következtében – 10 milliárd frankkal csökkentette adósságát. A társaság idei fő céljai között a nyereségesség javítása és az adósságok további leépítése szerepel. A csoportnak a Fisons megvásárlásával kapcsolatos tavalyi átszervezési munkálatai 1,73 milliárd frankot emésztettek fel, míg effajta költségek a Rhone-t 1994-ben 1,13 milliárd frank erejéig terhelték. A társaság eredményei nyomán az egy részvényre jutó osztalékot 4,2-ről 4,5 frankra emelte. A Rhone idén is folytatja előrenyomulását Ázsiában és Dél-Amerikában, melytől azt remélik, hogy e két térség a csoport eladásából az ezredfordulóra külön-külön 15 százalékos hasíttal ki. Jelenleg az összebevételekhez mintegy 7-8, százalékkal járulnak hozzá.

(Reuter) Hamarosan befejeződik a Wellcome integrációja – jelentette ki a társaságot tavaly megvásárolt Glaxo vezérigazgatója, Richard Sykes leszögezte, a cég újból más vállalatok felvásárlásába fog, mielőst veszélyeztetve érzi világszerte pozícióját a gyógyszereszekben. A vásárlás elsősorban attól függ mi történik a piacon – mondta –, a Glaxo mindenesetre felkészül erre az eshetőségre is. Tavaly decemberben a társaság bejelentette, világszerte 7500 munkahelyet szüntet meg, miáltal 1998 végéig évi 700 millió fontot takarít meg. Az átszervezés rendkívüli díjköltsége mindazonáltal 1,2 milliárd font. A társaság átalakítása a menetrend szerint zajlik, nem kívánjuk siettetni, de mihamarabb től kívánunk jutni a bizonytalanság periódusán – fejtette ki Sykes. – Ez az év igencsak jó lesz – szögezte le, a két társaság egyesülésének hasznai már egyértelműen megmutatkoznak majd.

(Wall Street Journal Europe) Negyedik negyedében jelentősen – 79 százalékkal – csökkent a Pharmacia & Upjohn nettó jövedelme az előző év ugyanezen időszakához képest. Míg 1994 utolsó három hónapjában a nettó jövedelem 182,77 millió dollárt tett ki, tavaly csak 38,25 milliót. Az egész elmúlt évre számítva a nyereség 11,4 százalékkal 738,9 millió dollárra zsugorodott. Amennyiben nem számítjuk viszont a tavaly novemberben egyesült társaság átalakítási költségeit, a nettó jövedelem 13 százalékkal nőtt. Az értékesítés 3,6 százalékkal, 6,95 milliárd dollárra emelkedett. Tavaly a több éve visszaesést mutató Genotropin újjáéledt, eladásai 1,5 százalékkal, 388 millió dollárra nőttek. Ez azonban jórészt a valutaárfolyam-változásoknak köszönhető. A cég második legnagyobb forgalmú gyógyszere, a Xanax, 319,8 millió dolláros bevételt hozott, míg a harmadik legjobban fogyó termék, a Cleocin antibiotikumából 16 százalékkal többet, összesen 288,4 milliónyit adtak el. Ez utóbbit elemzők szerint azonban idén nehéz lesz megismételni, hiszen szabadalma lejár.

(Reuter) Kutatás-fejlesztési és termékmegállapodást köt a kanadai Allelix Biopharmaceuticals egy európai gyógyszergyártó nagyvállalattal. Az egészség célja, hogy az európai cég árulja az Allelix osteoporosis gyógyszerét, az ALX 1-11-et avagy PTH-t. Az ügylet méretéről a kanadai társaságnál annyit árultak el, hogy az 20-100 millió kanadai dollárra rúghat, az utóbbi szám abban az esetben valósul meg, ha az európai partner a kutatásban is részt vesz majd. A PTH, avagy humán parathyroid hormon természetes eredetű, és a csontok újjáépítésére szolgál, míg más osteoporosis termékek csak a leépülést igyekeznek megakadályozni a menopauzán túljutott nőknél.

A Zeneca szeretné megőrizni függetlenségét

4 cikk
/.

A Zeneca bejelentette, hogy a gyógyszeripari ágazatban egymást követő fúziók ellenére szeretné megőrizni függetlenségét, amit az is indokol, hogy a vállalat két számjegyű nyereségnövekedést produkál, s folyamatosan emelkedik részvényeinek árfolyama.

A gyógyszeriparban és az agrokémiában tevékenykedő Zeneca tavaly adózás előtti nyeresége 15 százalékkal bővült, s elérte a 878 millió fontot (1,35 milliárd dollár). Az 1995-ös év folyamán a Zeneca-részvények árfolyama 96 pennnyel növekedett, s a tavalyi év végén az árfolyam 13,77 font volt. A Zeneca speciális vegyipari érdekltségei közül kettőt értékesít, amelyeket 62 millió dollárért az amerikai Sun Chemical cég vásárol meg. David Barnes vezérigazgató szerint idén folytatódik a vállalatnál a költségek csökkentése. Ennek keretében 550 munkahelyet szüntetnek meg, s a Zeneca alkalmazottainak száma az év végére a világon 31 500-ra apad. A Zeneca készítmények közül tavaly a legnagyobb értékesítésbővülést a Zestril szívgyógyszer tudhatta a magáénak. Ez a gyógyszer 547 millió font bevételt eredményezett, 12 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. A rákbetegség kezelésére és gyógyítására használatos gyógyszerek forgalma 16 százalékkal bővült, s elérte a 630 millió fontot. A Diprivan nevű készítmény értékesítése 300 millió fontos bevételt eredményezett, 22 százalékkal többet, mint 1994-ben.

G. Gy.

Áramvonalasít a SmithKline Beecham

Az angol-amerikai SmithKline Beecham óriásvállalat bejelentette, hogy termelőüzemeinek 10 százalékát bezárja, illetve értékesíti, s 400 munkahelyet megszüntet. Az intézkedéssorozat része annak az átszervezési programnak, amelyet az 1994-ben történt felvásárlás után jelentettek be. A kapacitáscsökkentésre, illetve felszámolásra hat országban kerül sor. Ezzel párhuzamosan viszont több termelőüzem kapacitását növelik.

Az újabb gyárbezárásokra az után került sor, hogy a cég üzemeket szüntetett meg Szingapúrban és Puerto Ricóban. A SmithKline vezetése a gyárbezárások többségét azzal indokolja, hogy a Sterling Health 2,9 milliárd dollárért történő felvásárlása nyomán számos országban párhuzamos kapacitások alakultak ki. (Ismeretes, hogy a Sterling Health korábban az Eastman Kodak része volt.)

Döntés született arról, hogy Franciaországban a dijoni és a pessaci, Németországban a gronai, Olaszországban pedig a római üzemet zárják be, illetve értékesítik. A spanyolországi Zaragozában működő üzemet már értékesítették. A tervek szerint három üzemben hajtanak végre kapacitáscsökkentést, nevezetesen Nagy-Britanniában, Belgiumban és Olaszországban. Írországon, valamint az egyik brit gyárban ugyanakkor a kapacitások és a termelés bővítése várható.

Mindent összevetve: korábban a cég 73 üzemmel rendelkezett szerte a világon, az átszervezések nyomán ezek száma mintegy 60-ra csökken. A SmithKline azt is bejelentette, hogy az átszervezések célja a hatékonyság növelése azokban a régiókban, ahol párhuzamos kapacitások alakultak ki.

G. Gy.

Összeolvad a Sandoz és a Ciba

A svájci Sandoz és a Ciba-Geigy cégek bejelentették, hogy igazgatóságuk a két óriásvállalat egyesítését határozta el. A fúzió nyomán a világ második legnagyobb gyógyszergyártó csoportja jön létre a brit Glaxo Wellcome után. A két svájci cég összeolvadásából létrejövő Novartis vállalat piaci részesedése eléri majd a 4,4 százalékot, piaci értéke pedig a 75 milliárd svájci frankot (62,5 milliárd dollár). Érdeemes megjegyezni, hogy a fúzió az eddigi legnagyobb volumenű vállalati egyesülés.

A két bázeli gyógyszergyár alkotta új vállalatban a Sandoz részvényesei 55 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkeznek majd, a Ciba tulajdonosai pedig 45 százalékot ellenőriznek.

A Sandoz a gyógyszergyártók világranglistáján – a piaci részesedést tekintve – a 12., a Ciba pedig a 16. helyet foglalta el. A fúzió után a Novartis piaci részesedése 1,6 százalékkal marad majd el a listavezető Glaxo Wellcome mögött.

1995-ben a Ciba világforgalma 20,7 milliárd svájci frank volt, 6 százalékkal kevesebb, mint az előző esztendőben. Bruttó nyeresége viszont 13 százalékkal növekedett, s elérte a 2,91 milliárd frankot. Ami a Sandoz tavalyi eredményeit illeti: a cég forgalma 4 százalékkal bővült, s elérte a 14,11 milliárd frankot. A nyereségnövekedés tavaly 12 százalékos volt, s megközelítette az 1,8 milliárd frankot. Mindkét társaság a vártnál magasabb osztalékot fizet részvényeseinek.

A Novartis profiljának zömét az egészségügyi szektor adja majd. Ennek az ágazatnak a részesedése mintegy 59 százalékos lesz, a mezőgazdasági vegyszereké és kemikáliáké 27, az élelmiszereké pedig 14 százalékos.

A Ciba szóvivőjének tájékoztatása szerint a fúzió jelentős megtakarítást hoz az új vállalat számára, nevezetesen 1,8 milliárd svájci frankot a következő három évben. A két „házasságra” lépő vállalat együttes létszámának 10 százalékát, mintegy 13 ezer főt kell elbocsátani. A kutatási és fejlesztési, valamint a marketing- és terjesztési költségek területén is számottevő megtakarítást hoz majd az összeolvadás.

Jelentős költségsökkentéssel jár a párhuzamos tevékenységek és kapacitások megszüntetése, illetve összevonása. Szakértők véleménye szerint az újabb megauyiglettel még nem zárult le a világ gyógyszeriparán végigsöprő fúziós hullám, amely egyre nagyobb koncentrációt eredményez az ágazatban. Ezt a nézetet a befektetők is osztják, hiszen a brit Zeneca vállalat részvényeinek árfolyama az elmúlt félévben újabb és újabb rekordokat döntött meg.

Az összeolvadást még a két cég részvényeseinek jóvá kell hagyniuk, elemzők szerint azonban erről az oldalról sem lesz akadálya a frigynek. Ezután megkezdődhet az ésszerűsítés, amelynek keretében – a tervek szerint – megválnak több feleslegessé váló érdekeltől. Eladják majd a Sandoz vegyipari üzemait is annak érdekében, hogy a Novartis a gyógyszeripari, a mezőgazdasági és az élelmiszer-ipari tevékenységre összpontosíthassa anyagi, szellemi és termelési erőforrásait.

A Glaxo „feladja” a Zantacot az USA-ban?

Sir Richard Sykes, a piaci részesedés nagysága alapján világelső Glaxo Wellcome vezérigazgatója nem tartja kizártnak, hogy cége nem küzd tovább annak érdekében, hogy az Egyesült Államokban fennmaradjon 2002-ig a Zantac szabadalmi védettsége. A gyomorfekély kezelésére használatos Zantac értékesítése a cégnek évi 2,3 milliárd font bevételt hoz.

A vezérigazgató szerint a kisebb cégek 1997 júliusában jelennek majd meg a piacon a Zantac generikus változataival. Az amerikai piacra vonatkozó bejelentésre akkor került sor, amikor Németországban felére csökkent a Zantac értékesítése az után, hogy 1995 nyarán lejárt ott a készítmény szabadalmi védettsége. Németországban tavaly nyár óta 15 generikus változatát gyártják a Zantacnak.

A gyengébb németországi értékesítési eredmények is hozzájárultak ahhoz, hogy a Zantac értékesítése tavaly a világon 4 százalékkal, 2,26 milliárd fontra csökkent. A gyógyszert a nyolcvanas évek elején dobták piacra, azóta a tavalyi esztendőben regisztráltak először forgalomvisszaesést. Saját kategóriájában a Zantac világpiacon részesedése az 1994. évi 34-ről 31 százalékra csökkent. Ebben jelentős szerepet játszott a svéd Astra gyár Losec nevű készítményének megjelenése is.

A Glaxo Wellcome második legnagyobb volumen-hordozó készítményének, a Zoviraxnak tavaly 1 százalékkal esett vissza a világforgalma, amely 856 millió font volt. 1995-ben 20, illetve 31 százalékkal növekedett a vállalat asztma- és a központi idegrendszerre ható gyógyszereinek forgalma.

A Glaxo Wellcome tavalyi adózás előtti nyeresége 2,51 milliárd font volt, ez számottevő növekedés az 1994. évi 1,93 milliárd fontos profithoz képest. Az értékesítésben az antibiotikumok részaránya 12 százalék, 963 millió font volt, míg a rák kezelésére és gyógyítására használatos készítményeké 5 százalék, azaz 451 millió font.

A Glaxo és a Wellcome egyesülésekor bejelentették, hogy 7500 munkahelyet szüntetnek meg. Ebből a tavalyi esztendő végére hatezret „teljesítettek”.

G. Gy.



4 cikk %

Kimagasló profit a Novónál

A Novo Nordisk dán gyógyszeripari nagyvállalat nyeresége tavaly 2,15 milliárd dán korona (376 millió dollár) volt, 12 százalékkal több, mint egy évvel korábban. A vállalat forgalma elérte a 200 milliárd koronát, ez 1 százalékos növekedésnek felel meg 1994-hez képest. Mind az értékesítést, mind pedig a nyereség alakulását számottevően befolyásolta, hogy a dán korona árfolyama kedvezőtlenül alakult a világ vezető valutáihoz képest.

A cég vezérigazgatója, Mads Ovlisen szerint tavaly a Novo jelentős haladást ért el annak a stratégiának a megvalósításában, amelynek célja az alaptevékenységekre való összpontosítás. Ismeretes, hogy a Novo erőssége a gyógyszer- és az enzimgyártás.

A profiltisztítás és a hatékonyságnövelés jegyében a dán cég tavaly felhagyott a kevésbé nyereséges termékek gyártásával. Értékesítette a biológiai növényvédőszer üzletágát, valamint olaszországi penicillin-gyárát. Eladásra került az úgynevezett vérplazma ágazat, s bezártak egy Japánban működő enzimgyárat is.

A cég előrejelzése szerint idén az üzleti nyereség 15-20 százalékos növekedésére lehet számítani abban az esetben, ha a valutaátváltási árfolyamok a nemzetközi pénzpiacokon viszonylag stabilak maradnak. Idén a költségek várhatóan lassabban növekednek majd, mint az értékesítés. A költségnövekedést elsősorban az idézi elő, hogy a Novo tovább erősíti egészségügyi ágazatának marketingszervezetét külföldön. Költségnövekedést eredményez két új termék bevezetése is, nevezetesen egy epilepszia kezelésére szolgáló készítmény, valamint a haemophiliás betegek számára készülő gyógyszer.

1995-ben a Novo inzulinértékesítése 4 százalékkal bővült, s meghaladta a 6,7 milliárd koronát. Késik az USA-ban épülő inzulingyár befejezése, amelyet a tervek szerint már 1994-ben át kellett volna adni Észak-Karolina államban.

A cég jelentése szerint tavaly az egyéb egészségügyi készítmények – beleértve a növekedési hormonokat és a depresszió kezelésére szolgáló gyógyszereket is – forgalma 20 százalékkal növekedett, s mintegy 3,3 milliárd korona volt.

Gyárat vásárolt a BASF Japánban

A BASF március közepén bejelentette, hogy 500 millió márkáért 51 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a japán Hokuiku Seiyaku gyógyszeripari vállalatban. A japán cég tavaly 15,8 milliárd jen (150 millió dollár) forgalmat bonyolított le, s az ázsiai szigetország gyógyszerpiacán 0,3 százalékos részesedéssel rendelkezik.

A Hokuiku elsősorban antibiotikumokat, a központi idegrendszerre ható, valamint a légszervi betegségek kezelésére és gyógyítására szolgáló készítményeket gyárt. Tavalyi nyeresége 1,1 milliárd jen volt.

Japán a világ második legnagyobb gyógyszerpiaca. A szigetországban a gyógyszerforgalom tavaly 53 milliárd dollár volt, 10 százalékkal magasabb, mint 1994-ben.

Az országban a gyógyszeripari cégek száma eléri az 1500-at, a szakértők véleménye szerint döntő többségük nem rendelkezik elegendő tőkével az eredményes kutatási és fejlesztési tevékenységhez. Az ágazat japán elemzőinek véleménye szerint azok a cégek, amelyek éves forgalma 50 milliárd jen alatt marad, kénytelen külföldi szövetséges után nézni, ami az esetek többségében felvásárlásukat jelenti.

A Hokuikunak is szüksége volt egy külföldi többségi tulajdonosra annak érdekében, hogy növelje versenyképességét és piaci részesedését. A BASF többségi tulajdonában a Hokuikunak jó esélye van arra, hogy rövid időn belül 1 százalékot érjen el Japánban piaci részesedése. A BASF Pharmának korábban nem volt gyártókapacitása Japánban, s piaci jelenléte is meglehetősen korlátozott volt. Az ázsiai szigetország gyógyszerpiacán mindössze hét termékkel volt jelen, amelyeket három ügynök értékesített.

Ami a tranzakciót illeti: a BASF Knoll leányvállalata 1450 jent fizet egy Hokuiku részvényért. A német óriáscég világforgalma egyébként tavaly 46,2 milliárd márka volt, 2,5 milliárddal több, mint egy évvel korábban. Adózás előtti nyeresége 67 százalékkal bővült, s elérte a 4,13 milliárd márkát. A kedvező eredmények nyomán egy részvényre 14 márka osztalék jutott, vagyis 4 márkával több az előző évinél.

GONDA GYÖRGY

Átszervezés a Hoechstnél

A világ legnagyobb vegyipari és negyedik legnagyobb gyógyszeripari vállalata, a Hoechst működésének gyökeres átszervezését jelentette be. A jövő esztendő elején megkezdődik a vegyipari és a gyógyszeripari üzletág teljes szétválasztása, elkülönítése. A német óriásvállalat a tervezett átszervezéssel versenytársait követi, amelyek ugyancsak a két üzletág szétválasztásába fogtak. A Hoechst bejelentésére néhány nappal az után került sor, hogy a Sandoz és a Ciba összeolvadásából létrejövő Novartis megszünteti vegyipari tevékenységét.

Jürgen Dormann elnök szerint a cég gyógyszeripari üzletágának „kényelmesebb” lesz leszakadni a vegyipari részlegről, mint annak keretén belül tevékenykedni.

Ismeretes, hogy a Hoechst tavaly 7,1 milliárd dollárért bekebelezte a Marion Morrelli Dow amerikai vállalatot. A két cég integrálása várhatóan az idei év végén fejeződik be, egy esztendővel korábban a tervezettnél. Az összeolvadás jó alapot jelent majd a vegyipari és a gyógyszeripari üzletág szétválasztásához. A létrejövő Hoechst Marion Roussel a világ negyedik legnagyobb gyógyszeripari cége lesz a Novartis, a Glaxo Wellcome és a Merck után, s számítások szerint a Hoechst évi 52 milliárd márkás forgalmában mintegy 25 százalékkal részesedik majd.

A német vállalatbirodalom nemrégiben tette közzé tavalyi gazdálkodásának eredményeit. 1995-ben az adózás előtti nyereség 85 százalékkal növekedett, s elérte a 4,1 milliárd márkát. A cég világméretű értékesítései tavaly 5 százalékkal bővültek.

G. Gy.

Nagy ívű 1996-os tervek a Bayernél

Manfred Schneider, a Bayer elnöke bejelentette, hogy cége a tavalyi rekordnyereség 10 százalékos túlszárnyalását tűzte ki célul 1996-ra. Az elmúlt évben a Bayer nettó profitja 20 százalékkal növekedett, s elérte a 2,42 milliárd márkát. A forgalom 44,6 milliárd márka volt, 3 százalékkal magasabb az előző évinél.

Az elnök szerint a Bayer sokat profitált abból, hogy tavaly Európában a gyógyszerforgalom 6 százalékkal bővült. Különösen nagy volt a gyógyszer-értékesítés növekedése Németországban, Franciaországban és a Benelux-államokban, valamint Skandináviában. Észak-Amerikában a Bayer értékesítése 3 százalékkal növekedett, dollárban számolva viszont 9 százalékos volt az emelkedés. Érdekeség, hogy a Bayer egészségügyi üzletága tavaly 1 százalékos forgalomcsökkenésről adott számot, miközben az üzleti nyereség 10 százalékkal emelkedett.

A vegyipari és gyógyszeripari óriás vállalat elnöke azt is bejelentette, hogy a hatékonyság és a versenyképesség növelése érdekében a Bayer idén a költségek további mérséklését tervezi, s több dolgozót bocsát el, mint tavaly. Schneider szerint a Bayernek növelnie kell termelékenységét, amely még elmarad a versenytársakétól. Ugyancsak szükséges az egy főre jutó értékesítési költségek mérséklése. Az elnök szerint a Bayer egyelőre

nem kívánja egyik üzletágát sem eladni, s nem foglalkozik cégfelvásárlással sem. Véleménye szerint a Bayer innovatív cég, ez a siker előfeltétele a gyógyszeriparban.

Az ideai terv tehát a forgalom 6 és az adózás előtti nyereség 10 százalékos növekedésével számol. A statisztikák tanúsága szerint a Bayer első negyedévi forgalmának és nyereségének alakulása számottevően meghaladta ezt a célkitűzést.

G. Gy.

Egyesült Államok: nikotintapasz recept nélkül

(Wall Street Journal Europe) Az Egyesült Államok gyógyszer- és élelmiszer-hivatalának (FDA) engedélyeztetési bizottsága két nikotin bőrtapaszt is elfogadásra ajánlott. A Johnson & Johnson Nicotrol és a SmithKline Beecham Nicoderm tapasza a közeljövőben egyaránt engedélyt kaphat recept nélküli értékesítésre. (Mindkét termék évek óta forgalomban van, ám kizárólag receptre kapható.) Ezzel jelentős piaci csatározás indulhat a két gyártó között. A cégek már eddig is „harcban álltak”, az előbbi Pepsid AC és az utóbbi cég Tagamet HB terméke révén. Az Amerikán kívüli piacokon az effajta bőrtapaszk receptkötelezettségének feloldása a termékek forgalmának megnégyszereződéséhez vezetett. Receptre e tapasztokból 1991-ben adtak el a legtöbbet az Egyesült Államokban, összesen 600 millió dollár értékben.

Phytopharm – részvényeladás

(Financial Times) Közel 12 millió fontnyi friss tőkét kíván gründolni a társaság részvényei egynegyedének eladásával a Phytopharm. Az ügylet eredményeként a cég igazgatói a részvények mintegy 21 százalékát tudhatják majd magukénak. Az így összegyűjtött alapból a társaság 2,6 millió fontot fizet az Ethical Holdingsnek, melytől hitelt vett fel ekcémák kezelését szolgáló gyógyszere, a Zemaphyte nagy mennyiségű gyártásának elindításához. A gyógyszer egyébként kínai eredetű, brit és európai marketingjoga a Rhone-Poulanc Rorer tulajdonában álló Fisonsé. A Phytopharm a február végével zárult pénzügyi félévében 641 ezer font értékű eladás után 132 ezer font adózás előtti nyereséget produkált.

Új vegyes vállalat

(Reuter) A Rhone-Poulanc vegyes vállalatot alapít az Archer Daniels Midlanddel közösen; az új cég eladásainak éves mértéke megközelíti majd a félmilliárd dollárt. A társaság állati takarmányokhoz gyárt alapanyagokat, vitaminokat és gyógyszeradalékokat. A két vállalat ötvenötven százalékos tulajdonrészrel bír az új cégben. A Rhone-Poulanc egységei közül az új vállalkozásban a francia, az ausztrál és az indonéziai vesz majd részt, az ADM amerikai, kanadai, Puerto Ricó-i, kínai és vietnami egységeit viszi a házásságba. A közös vállalkozás a tervek szerint ez év végén kezd meg működését.

ESÉLY A TÚLÉLÉSRE



Biotest

Pentaglobin®

(IgM-mel dúsított iv. immunglobulin)

Intraglobin® F

(5 %-os IgG-tartalmú iv. immunglobulin)

Human Albumin Biotest

(5 és 20%-os)

Gelifundol®

(5%-os plazmapótszer)

Cytotect® Biotest

(Cytomegalovírus elleni iv. hyperimmunglobulin)

Varitect®

(Varicella-zoster vírus elleni iv. hyperimmunglobulin)

Hepatect®

(anti HBs-tartalmú iv. hyperimmunglobulin)

Biseko®

(5%-os szérumszerv)

Haemoctin® SDH

(VIII faktor koncentrátum)

Biotest Hungaria Kft
1118 Budapest XI. Beregszász út 55/B
Tel./Fax: 246-2002, 246-2003



Vezetési tanácsadók a gyógyszeriparban

A világ gyógyszeriparán az elmúlt két és fél esztendőben végigsöprő felvásárlási és összeolvadási hullám számottevő bevételt eredményezett a vezetési tanácsadási cégeknek az Atlanti-óceán mindkét partján. A vezetési tanácsadók sok esetben nemcsak a bekebelezés és a fúzió folyamatát „vezényelték” le, hanem aktív részesei az átszervezésnek, a költségsökkentésnek, a megváltozott piaci viszonyokhoz való alkalmazkodásnak, a globalizálódás stratégiája kidolgozásának, valamint az információs rendszerek kialakításának és egészítésének.

A gyógyszeriparban a vezetési tanácsadó cégek az elmúlt években elsősorban a korábban önálló vállalatok integrálásának irányításában játszottak és játszanak ma is fontos szerepet. Természetesen a világon számos, a gyógyszeriparra és az egészségügyre szakosodott vezetési tanácsadó vállalat kínálja szolgáltatásait, de a felvásárlási és a fúziós hullámban jelentős bevételhez jutottak az úgynevezett általános tanácsadó cégek is. Ennek az az oka, hogy bizonyos kérdések – például csapatépítés, vezetési információs rendszer, költséglefaragás – megoldása nem ágazatspecifikus. A tanácsadó vállalatok számára továbbra is kedvező bevételi forrásnak ígérkezik a gyógyszeripar, amely szerte a világon összesen 3-400 jelentősebb céget ölel föl. Az előrejelzések szerint az ágazatban tovább folytatódik az erőteljes koncentráció, így bőven kínálkozik munka a vezetési tanácsadók számára. (Érdemes megjegyezni, hogy a világ vezetési tanácsadó cégei bevételeinek több mint 55 százaléka származik az információtechnológiával kapcsolatos szolgáltatásokból, s ezen a területen fontos megrendelőnek számít a gyógyszeripar is.)

1994 januárja óta a világ gyógyszeriparában tíz másfél milliárd dollárnál nagyobb értékű cégházasságra került sor. Nagyobb részüknél – de a kisebb értékű felvásárlások és egyesülések esetében is – vezetési tanácsadó „nagyágyúk” is bábáskodtak, elsősorban a folyamatirányítás területén.

A német Roland Berger and Partners tanácsadó cég nemrégiben bejelentette, hogy tavalyi 350 millió márkás világbevételének 11 százaléka a gyógyszeripari tanácsadásból származott. Az elmúlt két esztendőben a német cég több mint száz gyógyszeripari, egészségügyi projekt megvalósításában vett részt tanácsadóként. A Roland Berger persze csak egy a világ márkás egészségügyi tanácsadói közül, érdemes még megemlíteni a sorban a Boston Consulting Groupot és az Ernst and Youngot az egészségügyi iparági tanácsadásra is szakosodott vezetési tanácsadó vállalatok közül. A tanácsadók véleménye szerint a gyógyszeriparnak nincsen szüksége a „túltanácsadósításra”, az ágazatban ugyanis mind több azon szakemberek száma, akik maguk is el tudják végezni a tanácsadói tevékenységet. Más kérdés persze, hogy sok esetben hasznosabb objektív külső tanácsadó céget igénybe venni, amely mentes a szubjektív érzelmektől. (Különösen igaz ez a megállapítás a fúziókra, ahol a párhuzamos tevékenységek kiküszöbölésére sok esetben nagyszámú munkahelyet kell megszüntetni.) Az összeolvadásoknál általában eltérő kultúrájú cégeket kell integrálni, sok esetben a frigre lépő vállalatoknál a definí-

ciók is különbözőek. Szakértők véleménye szerint az ágazati felvásárlásoknál és összeolvadásoknál azok a tanácsadók fejtenek ki értékes tevékenységet, amelyek abban nyújtanak segítséget, hogy a cégek a folyamatot maguk irányítsák.

Tavaly a svéd Pharmacia és az amerikai Upjohn nem vett igénybe külső tanácsadó céget az egyesüléskor. Az eltérő kultúrájú svéd és amerikai cég vezetői maguk láttak hozzá a költségsökkentés stratégiájának kidolgozásához, az ezer munkahely megszüntetéséhez. A közös fúziós csapat eredményes munkát végzett annak ellenére, hogy a két cég megközelítése teljesen eltérő volt. Míg az Upjohn funkcionálisan szervezett vállalat volt, a Pharmaciát a decentralizáció jellemezte. Az „integrációs csapat” ügyelt arra is, hogy ne vegyítse a két szervezeti kultúrát.

A Glaxo és a Wellcome egyesülésénél a Boston Consulting segédkezett az integráció végrehajtásában, a prioritások és az úgynevezett mérföldkövek kijelölésében.

Ágazati szakértők véleménye szerint a gyógyszeripari vállalatok helyesen teszik, ha egyes szakterületeken tanácsadókat vesznek igénybe. A „csodadoktorok” kora elmúlt, ráadásul a gyógyszergyárak számára szinte minden esetben költségtakarékosabb megoldás a külső tanácsadó igénybevétele, mint saját szakértői stáb állandó alkalmazása. Persze a tanácsadók igénybevételét illetően is fontos a helyes arányok megtalálása, s a külső tanácsadók kapun belüli „túlnépesedésének” elkerülése.

GONDA GYÖRGY

Az USA és Nyugat-Európa No 1 altatója Magyarországon

A Stilnox (zoldipem) a Synthelabo Group által kifejlesztett új típusú nem benzodiazepin altató 1996. január 1-jétől magyarországi patikái forgalomban is elérhető.

Bevezetését különösen az USA-beli siker miatt előzte meg várakozás. Az FDA 1993 őszén megadott törzskönyvi engedélyét követően a Stilnox két év alatt az USA vezető altatója lett. Eddig példátlan nagy számú (76 000) betegen végzett klinikai vizsgálatok igazolták hatásosságát és igen kedvező mellékhatásprofilját.

Miben is áll a Stilnox egyedisége, ami már a XXI. század altatójává teszi?

S. Langer professzor, a világhírű molekuláris farmakológus, a Synthelabo kutatási igazgatója szerint a legfőbb ok a molekula omega-1-receptor szelektivitásában rejlik. Ez utóbbi a GABA-receptorkomplex alvásiért felelős komponense. Az eddig ismert korszerű altatók az omega-1 mellett az omega-2 és omega-3 receptorokra is hatnak, emiatt egyéb, sok esetben nem kívánatos farmakológiai hatással is rendelkeznek. Általános jellemzőjük még, hogy jelentősen megváltoztatják a fiziológiai alvás szerkezetét. A Stilnox ezzel szemben megőrzi az alvás természetes struktúráját.

Szedése során nemcsak gyors elalvás, felébredések nélküli éjszaka várható, hanem friss ébredés, kellemes másnapi közérzet is: a koncentrációképesség javul, a reakcióidő rövidebb lesz, mint más altatóknál. A Stilnox adását követő napon az aktivitás, a szellemi teljesítőképesség, a tárgyalóképesség jelentősen javul.

A Stilnox ennélfogva jól beleillik abba az új filozófiába, mely szerint a jó altatónak nem elég csupán az éjszakán túlegítenie minket, akár a gyenge másnapi teljesítőképesség és kellemetlenebb közérzet árán is. Ennél többet kell várunk tőle: biztosítson természetes éjszakai regenerálódást, és ezzel járuljon hozzá a másnap jobb közérzetéért és sikereért, legyen az munka, sport vagy szórakozás.

Ezt a gondolatot foglalja össze a Stilnox üzenete:

„Az éjszaka békéje, a nappal lendülete.”

Két kiserelésben kapható: Stilnox 20x10 mg. Fogy. ár: 697 Ft
10x10 mg. Fogy. ár: 368 Ft

K. M.

MH 6527

Virágzik az OTC-piac Európában

Az elmúlt 3-4 esztendőben Európában számottevően megnövekedtek az egészségügyre fordított kiadások, amelyek az országok többségében eléri a bruttó hazai termék 10 százalékát. Az egészségügyi biznissz szinte minden szereplője megkülönböztetett figyelmet fordít a vény nélkül kapható gyógyszerek és készítmények piacára, amely a következő években is kiváló értékesítési lehetőségeket biztosít a gyártók számára.

A statisztikák tanúsága szerint Európában az OTC-piac évi növekedése 3-10 százalékos, s a bővülés mértéke számottevően függ az egyes termékcsoportoktól és az egyes országok egészségügyi kultúrájától. Az európai kormányok szeretnék minél többet lefaragni a költségvetés egészségügyi kiadásaiból, ezért – érthető módon – ösztönzik, hogy minél szélesebb legyen a kínálat és a választék az OTC termékek piacán. Ugyancsak az OTC termékek piacának bővülése irányába hat, hogy mind a gyártók, mind pedig a kereskedők egyre több üzleti lehetőséget látnak ezen a területen. Ráadásul az egészségbiztosítók folyamatos költségfelfaragási törekvései a gyártókat is arra készítik, hogy csökkentsék a vényre kapható készítményeik számát. Ezt a kiesést ellensúlyozandó, a gyógyszergyárak igyekeznek pozícióikat erősíteni és javítani a vény nélküli és a generikus készítmények piacán. Érdemes megjegyezni, hogy a gyógyszergyártók jelentős része tíz éve még nem tulajdonított nagy jelentőséget az OTC-piacnak, s a vény nélküli készítményeket nem tudta, illetve nem akarta integrálni üzleti tevékenységébe.

Az OTC-piac dinamikus növekedése, valamint a 15-25 százalékos árrés számos új szereplőt vonz az üzletágba. Az újonnan érkezők közé tartozik többek között a Nestlé és a Gervais Danone. A csomagküldő hálózatok és a

kiskereskedelmi láncok is újabban felveszik kínálatukba a jól jövedelmező OTC termékeket. A német Otto és Quelle katalógus-áruházak ezekben a hónapokban éppen azt vizsgálják, hogyan tudnának az eddiginél erőteljesebben bekapcsolódni a vény nélküli készítmények üzletágába. A Quelle már meg is jelentette egészségügyi termékkínálatának katalógusát.

Az OTC termékek piacának bővülése irányába hat az is, hogy az ipari országokban a lakosság mind többet törődik egészségi állapotával, kondíciójával, s erre a célra hajlandó többet is fordítani.

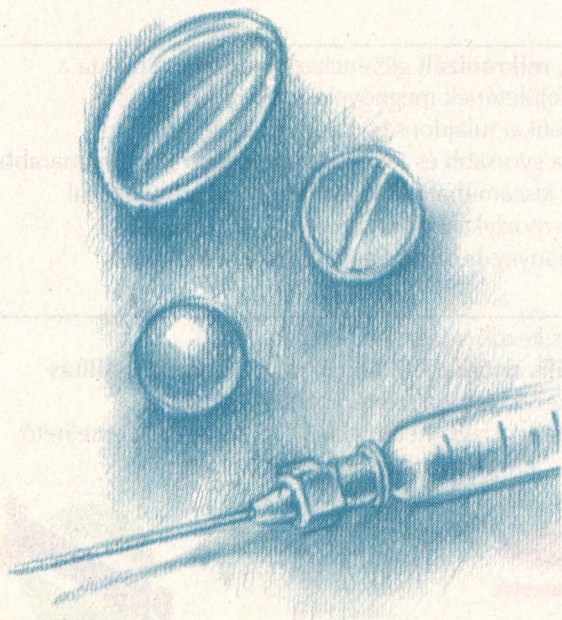
Napjainkban a világ vezető gyógyszeripari és egészségügyi cégeinek többsége újabb felvásárlások révén szeretné piaci részesedését növelni Európában az OTC készítmények területén. Jó példa ezen törekvésre, hogy a Sterling OTC-tevékenységének felvásárlásával a brit SmithKline Beecham két év alatt megkészszerzte részesedését az európai OTC-piacon. Piaci részesedése jelenleg eléri a 6 százalékot, s ezzel Európa első számú OTC-készítmény gyártója és szállítója. Korábban az első helyet a Rhone-Poulenc Rorer tudhatta a magáénak, amely jelenleg 4,1 százalékos részesedéssel rendelkezik az európai OTC-piacon.

A SmithKline Beecham igencsak tudatosan terjeszkedik az európai OTC-piacon. Felvásárolta például az Abtei német céget, amely Németország első számú nem-gyógyszeripari vitaminyártója. A felvásárlásra a tavalyi esztendő végén került sor, s már érezhető a brit cég piaci pozíciójának további erősödése a német OTC-piacon.

A Bayer egymilliárd dollárt költött márkahasználati jogának visszavásárlására az Egyesült Államokban és Kanadában a Sterlingtől. A cég értékesítési statisztikáinak tanúsága szerint a márka visszavásárlása óta Észak-Amerikában a Bayer növelte részesedését az OTC készítmények piacán.

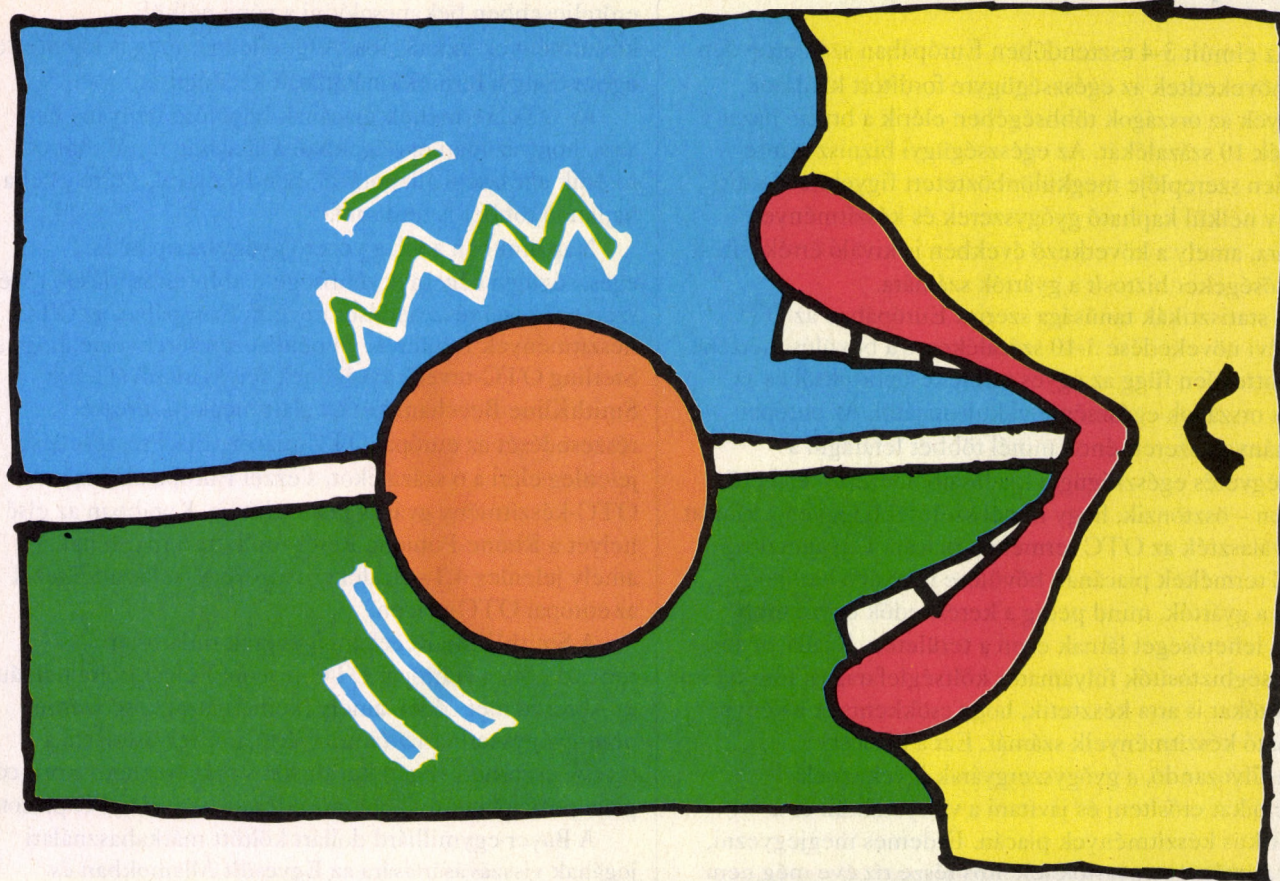
Ágazati szakértők véleménye szerint az OTC-piacon Európában a következő években növekedni fog a koncentráció. Ebbe az irányba mutat a Ciba és a Sandoz fúziója is. Az összeolvadással létrejövő Novartis a szakértők véleménye szerint az európai OTC-piac egyik vezető vállalata lesz. Az előrejelzések szerint a következő tíz évben a világ tíz legnagyobb gyógyszeripari cége tartja majd kezében az OTC-piac több mint 50 százalékát. Ez az irányzat azzal is jár majd, hogy az ágazat kis és közepes méretű cégeinek egy része eltűnik, illetve felvásárlás tárgya lesz. Más vállalatok viszont az eddiginél kevesebb figyelmet szándékoznak fordítani az OTC termékekre és a piacra. A Hoechst Marion Roussel például nemrégiben jelentette be, hogy az OTC-re nem kívánnak megkülönböztetett figyelmet fordítani. A Zeneca pedig – a Financial Times tudósítása szerint – már korábban „kiszállt” az OTC-üzletágból.

A gyógyszergyártók és az egészségügyi készítmények előállítói nagy reményeket fűznek a kelet-európai és az ázsiai OTC-piac fellendüléséhez. A két térség országaiban ugyanis a következő években – az előrejelzések szerint – számottevően növekszik majd a kereslet az OTC készítmények iránt. Nem kizárt, hogy a vényre kapható készítmények rovására.



G. Gy.

A mikronizált orális antidiabetikum



Glibenclamid

Pharmavit 3,5 mg tableta

Javallat

Nem inzulín-dependens diabetes mellitus, ahol a diéta és a fizikai aktivitás fokozása már nem elegendő.

Felszívódás

A korszerű, mikronizált glibenclamid-tartalmú tableta a hatóanyag felületének megnövelése révén kiváló farmakokinetikai tulajdonságokat nyer.

Felszívódása gyorsabb és tökéletesebb, ezért hatása hamarabb jelentkezik, kiszámítható, hatástartama rövidebb. Ezáltal csökken a hypoglykaemia veszélye is.

Kisebb hatóanyag-bevitellel azonos hatás érhető el.

Adagolás

- Szokásos kezdő adagja napi 1/2 tableta
- **Más orális antidiabetikumról történő direkt átállítás** esetén kezdő adagja szintén napi 1/2 tableta.
- A gyógyszer adagja hetente 1/2–1/2 tablettával emelhető.
- Szokásos fenntartó adag: napi 1–2 tableta.
- Általában elegendő naponta 1x adni.

A TB-támogatás mértéke 90%

Közgyógyellátás terhére térítésmentes

gyártja:
Pharmavit

Gyógyszergyár
Veresegyház



Glibenclamid + Pharmavit

Jól jövedelmez a génkutatás az SKB-nak

A brit SmithKline Beecham az elmúlt években jelentős összegeket fordított a genetikai kutatásokra, s a jelek szerint ezek a befektetések mindinkább „termőre” fordulnak.

Az amerikai Schering-Plough és a francia Synthelabo öt esztendő alatt 55, illetve 35 millió dollárt fizet az SKB és amerikai génkutató partnere, a Human Genome Sciences cég genetikai adatbázisáért. A 90 millió dolláron felül az SKB részesedik majd azon készítmények bevételeiből is, amelyeket a két cég az adatbázis felhasználásával fejleszt ki. A SmithKline Beecham 1993-ban szerzett 125 millió dollárért 7 százalékos részesedést az amerikai HGS-ben. Szakértők akkor túl magasnak találták a tulajdoni hányad megszerzésének árát. Az SKB és a HGS együttműködése várhatóan csak 2005 körül térül meg a tulajdonosok számára, az új, közös készítmények ugyanis ekkor kerülnek majd piacra. A két cég vezetői szerint azért akarják az adatbázist más vállalatokkal is megosztani, mert kutatási tevékenységükből igen nagy mennyiségű hasznosítható információ származik.

William Haseltine, a HGS vezérigazgatója szerint „mi és az SKB több úttörő gyógyszer kifejlesztésére teremtettünk konkrét lehetőséget, mint amennyivel egyenként, vagy együttesen foglalkozni tudnánk”.

Romlanak a Nycomed nyereségkilátásai

A norvég gyógyszeripari csoport, a Nycomed bejelentette, hogy idei nyeresége várhatóan jócskán elmarad a piaci várakozásoktól. A kedvezőtlen bejelentés nyomán a cég részvényeinek árfolyama 23 százalékkal zuhant.

A profitkilátások azért romlottak, mert az Egyesült Államokban kíméletlen árverseny kezdődött a röntgenkontrasztanyagok piacán, ahol a norvég cég a fő szállítók sorába tartozik. Ezzel egy időben olyan híresztelések kaptak szárnyra, amelyek szerint nem kizárt, hogy a Nycomed felvásárlási, illetve fúziós célpont lehet.

A diagnosztikai kontrasztanyagok területén az amerikai piacon a Nycomednek mind keményebb harcot kell vívnia a hazai Bracco and Malinckrodt céggel, valamint a német Scheringgel. A diagnosztikai kontrasztanyagok világpiacán a norvég vállalat 35 százalékos részesedéssel rendelkezik. Ezek a termékek adják a vállalat forgalmának 60 százalékát, s tavaly 85 százalékot képviseltek a Nycomed 2 milliárd koronás nyereségében. Az amerikai piacon tapasztalható árcsökkenésben az is szerepet játszik, hogy a „hagyományos” versenytársak mellett megjelentek a generikus készítmények előállítói is. A Nycomed vezetői sajnálják, hogy a részvényesek egy részének ellenállása miatt tavaly meghiúsult az amerikai Ivax céggel tervezett fúzió, amely valószínűleg erősíthette volna a norvég cég pozícióit az amerikai piacon.

Terjeszkedik a Teva

Izrael első számú gyógyszeripari nagyvállalata, a Teva Pharmaceutical Industries – amely tulajdonosa a Biogal gyógyszergyárnak is – 70 millió dolláros hitelt vett fel a Union Bank of Switzerland vezetett bankkonzorciumtól. A hitelnyújtó bankkonzorciumban 11 európai pénzüintezet vesz részt, többek között a Deutsche Bank, a Dresdner Bank és a belga Kredietbank.

Dan Suesskind, a Teva pénzügyi igazgatója szerint az öt éves lejáratú hitel célja a vállalat adósságainak átstrukturálása, valamint a további európai terjeszkedés elősegítése. A Teva a hitellel rövid lejáratú tartozásai egy részét hosszú lejáratúvá alakítja át. Az izraeli cég most azért jelent meg hiteligényével az európai pénzpiacon, mert ezzel is jelezni akarja, hogy üzleti stratégiájában fontos szerepet szán földrészünknek. Korábban a vállalat fő piaca Izrael és Észak-Amerika volt.

Tavaly a Teva forgalmában Európa részesedése 12 százalék volt, s a következő esztendőben a cégvezetés ezt az arányt szeretné számottevően növelni.

A Teva vezetése bízik abban, hogy az illetékes amerikai hatóságtól rövid időn belül megkapja a cég az engedélyt a Copaxone nevű, a sclerosis multiplex kezelésére használatos saját fejlesztésű gyógyszere forgalmazására az USA-ban. Szakértők véleménye szerint a Copaxone már az első évben 100 millió dolláros többletbevételt hozhat a Tevának.

GONDA GYÖRGY



BIOCHEMIE GmbH

A Biochemie GmbH Ausztria legnagyobb gyógyszergyára, mely jelenleg a világ több mint 120 országában van jelen a piacon kiváló minőségű termékeivel.

A gyárat 1946-ban alapította az „Österreichische Brau AG”, ekkor merült fel, hogy a sörgyár adta fermentációs lehetőséget érdemes lenne antibiotikum-gyártásra fordítani. Kevesen tudják, hogy az orális penicillinkezelés alapjául szolgáló saválló penicillin V-t 1952-ben a Biochemie-ben fedezték fel (Brandl és Margreiter), és ezáltal új korszak nyílt az antibiotikum-terápiában. A cég fejlődése ezt követően töretlen. Jelenleg a penicillin V termelését illetően világszerte, felszintetikus penicillinszármazékok és cefalosporinok termelésében pedig az elsők között van. Főként penicillin, felszintetikus penicillinszármazékok, cefalosporinok és makrolid antibiotikumok széles skáláját gyártja. A Biochemie a GMP* szabványok szerint, valamint az US-FDA** ellenőrzése alatt termel. Folyamatos kutatás és fejlesztés biztosítja a teljes termékpalettát és a megfelelő kiszerezési formákat.

1964-től a Sandoz-csoport tagja.

A hazai késztermékpiacra jelenleg a következő termékekkel mutatkozik be: ismert és sikeres penicillin V készítményével Ospen® néven 5 kiszerezési formában, amoxicillintartalmú készítményével Ospamox® néven 7 kiszerezési formában, valamint cefalexintartalmú készítményével Ospexin® néven 6 kiszerezési formában. A forgalmazott, összesen 8-féle gyermekszirup különösen a gyermekgyógyászok érdeklődésére tarthat számot. A készítmények teljes alkalmazási előírása megtalálható a Pharmindex zsebkönyv most megjelent 1996/1. számának „Új gyógyszerleírások” c. fejezetében. További információval készséggel állunk rendelkezésére:

Biochemie GmbH Információs és Szerviz Iroda,

1025 Budapest, Ferenchegyí út 13. Telefon/fax: 325-5984, 325-5986

* Good Manufacturing Practices

** United States Food and Drug Administration

MH 9057

Dohányzásellenes kampány az USA-ban

(Washington) Bill Clinton elnöknek szándékában áll jóváhagyni azokat a nagy kihatású intézkedéseket, amelyek a dohányzás elleni küzdelem jegyében szigorú korlátozásokat vezetnének be a különböző cigarettafajták árusítására, terjesztésére és reklámozására, különös tekintettel a fiatalok káros szenvedélyére. Bill Clinton már tavaly áldását adta a szövetségi Élelmiszer- és Gyógyszerügyi Hivatal (FDA) indítványára, amelynek alapján „függőséget okozó (kábitó)szerek” minősítették a nikotint, és a veszélyes gyógyszerfajtákkal azonos elbánást helyeztek kilátásba a nikotint hordozó cigarettafajták árusításának a szabályozására. Az FDA jelentésében felhívta a figyelmet arra, hogy különösen a fiatalokra nézve káros a dohányzás, annál is inkább, mert a felmérések szerint a felvilágosító hadjárat ellenére naponta háromezer amerikai tizenéves szokik rá a cigarettára. Az elnök egyszerre mind kezdeményezte, hogy dolgozzanak ki szigorú intézkedéseket a dohánytermékek hozzáférhetőségének és népszerűsítésének a korlátozására: az FDA a közelmúltban terjesztette be gyakorlati javaslatait. Az elképzelés értelmében a hivatal – a gyógyszerekhez hasonlóan – széles körű felhatalmazást kapna a dohánytermékek terjesztésének az ellenőrzésére. Szövetségi szinten megtiltanák, hogy az iskolák és a játszótérek harmincméteres körzetében cigarettákat hirdető reklámtáblákat helyezzenek el; beszüntetnék a postai megrendeléseken és cigarettárusító automatákon keresztül történő terjesztést; a vásárlást szigorúan megkövetelt – tizenhét évesen felüli – korhatárhoz kötnék; korlátoznák a dohánygyárak sportszponzorálási lehetőségeit is. A dohányipari cégek és az érintett reklámirodák már előre jelezték, hogy bírósági úton fognak fellépni a tervezett intézkedések ellen.

Pártbüntetés, ha sok a gyerek

(Reuter) Vietnam Ha Tinh tartományában, az ország egyik legszegényebb vidékén az utóbbi öt évben csaknem 800 kommunista párttagot büntettek meg, mert vétett a hivatalos családtervezési irányelvek ellen, amelyek szerint egy vietnami családban legfeljebb két gyermek lehet. Ezt a helyi családtervezési bizottság egyik tagja közölte a Reuter hanoi tudósítójával. Mint elmondta, 74 tisztségviselőt leváltottak, 247 tagot pedig kizártak a pártból. Több százan megőrizhették ugyan párttagságukat, de megrovásban részesültek, mert túl sok gyermekük van. Az indokínai ország 75 millió népessége évente 2,2 százalékkal nő.

Harmóniára születtünk

Az csecsemők fogékonyabbak a harmonikus dallamokra, mint a diszsonáns hangzásra, s ebben a gének, a szülők hallása, vagy a családban levő kultúrkörnyezet nem játszik szerepet – állapították meg az amerikai Harvard Egyetem kutatói, akik ezzel kapcsolatos vizsgálataik eredményét a Nature című tudományos folyóiratban tették közzé. A kutatók négy hónapos csecsemőket vizsgáltak: 32-t közülük egy hangszóró elé ültettek, s ugyanannak a zenei darabnak két – egy melodikus és egy zaklatott összhangzású – változatát játszották nekik. A kicsik magatartását videofelvételeken rögzítve kiderült, hogy a csecsemők egyértelműen előnyben részesítették a harmonikus változatot. Zeneelméleti szakemberek eddig úgy vélték, hogy a harmónia iránti fogékonyság kulturálisan meghatározott. Ugyanakkor ezt cáfolni látszik a vizsgálatnak az a része, amelynek során a szülőket is kikérdezték, kultúr-, illetve halláskülönbségeiket mérve fel. A válaszok és a kicsik harmónia iránti fogékonysága között azonban nem találtak olyan kapcsolatot, amely az előbbi elméletet erősítené.

Pereskedik az Emory University

(Financial Times) Az atlantai Emory University szabadalmi pert indított a Glaxo Wellcome és a Biochem Pharma ellen. A legnagyobb brit társaságot és kanadai partnerét azzal vádolja az egyetem, hogy azok árulják Epivir vagy más néven 3TC-nek hívott AIDS-ellenes termékét. Az Emory University nem az értékesítés leállítását kívánja, hanem kártérítésért küzd. A Glaxo állítása szerint nem volt tudomása arról, hogy az egyetemnek érvényes az amerikai hatóságoktól az Epivirre szerzett jogvédelme.

HÍRMORZSÁK

(Financial Times) Csupán 2,5 százalékkal volt képes növelni adózás előtti nyereségét az első félévben a német Degussa. A 288 millió márkás profitot mindazonáltal a cégnél úgy értékelték, hogy az az év végére – igaz, a fémipari divízió átalakításától függően – jelentősen megugorhat. A Degussa 1994-1995-ben rekordnyereségre, adózás előtt 404 millió márkára tett szert mégpedig 44 százalékos növekedés eredményeként. Az összesen 2,1 százalékos eladásemelkedést mutató csoport elsősorban gyógyszerészeti egységét igyekszik bővíteni. Ezt az Asta Medica fogászati termékeket gyártó egysége révén próbálja elérni. Az idei első félévben azonban az egészség külföldi eladásainak növekedése éppen csak ellensúlyozta a belföldi értékesítés csökkenését.

(Financial Times) A vártnál magasabb, másfél milliárd fontos adózás előtti eredményt ért el a Glaxo Wellcome az első félévben. Ez 34 százalékos növekedést jelent. A társaság e bejelentéssel egy időben azonban felhívta a figyelmet arra, hogy a második félév várhatóan nem hoz ilyen emelkedést, új termékeinek bevezetése ugyanis jelentősen megterheli majd a kiadási oldalt. A jövedelememelkedés alulmúlta az 1995. első félévét, amikor is a Glaxo ajánlatot tett a Wellcome-ra. Ennek oka első számú termékük, a Zantac eladási visszaesése: főként az amerikai verseny következtében 1 százalékkal egymilliárd fontra csökkent. A fő rivális a svéd Astra Lasec elnevezésű terméke. Amennyiben a Zantacot figyelmen kívül hagyjuk, a Glaxo eladásai 14 százalékkal nőttek.

(Financial Times) Svédország eddigi legnagyobb részvénykibocsátását hajtotta végre a Volvo, amikor 1,84 milliárd dollárért megvételre ajánlotta a Pharmacia & Upjohnban meglévő 14 százalékos részesedését. A 4 milliárd részvényt intézményi befektetőknek ajánlotta a Volvo és arról is beszámolt, hogy ha a kereslet úgy kívánja, további 9 milliárd részvényt „átad”. Amióta a svéd-amerikai társaság tavaly megalakult, részvényeinek árfolyama emelkedett. A Volvo mégis meg kíván válni részesedésétől, mint ahogy minden más, nem a központi tevékenységi körébe tartozó, összesen 40 milliárd svéd korona értékű cégtől. A fennmaradó legnagyobb tulajdonhányadal a Pripps-Ringnes északi sörözőjében és üdítőital cégben, valamint 11,4 százalékos erejéig a Renault-ban rendelkezik.

(Financial Times) Szétválasztani tervezi a németországi és nemzetközi tevékenységét a Höchst. A reorganizáció augusztus elsején vette kezdetét, és a társaság reményei szerint jövő áprilusra be is fejeződik, hogy aztán a részvényesek a májusi éves közgyűlésen jóváhagyják a német gyógyszerészleg különállóját. Az átalakítás kulcsponja a németországi gyógyszergyártás elkülönítése – ez a részleg a Höchst becslése szerint idén 1,75 milliárd dollárt, az összes gyógyszerbevitel 20 százalékát hozza.

Kiváló félévet zárt a Bayer

Németország egyik legnagyobb gyógyszer- és vegyipari vállalatcsoportja, a Bayer az idei esztendő első felében az előző év azonos időszakához képest 13 százalékkal növelte adózás előtti nyereségét, amely elérte a 2,7 milliárd márkát. Az első félévben a Bayer eladásainak értéke 24,8 milliárd márka volt, ez 7 százalékkal magasabb az egy évvel korábnál.

A cég jelentése nem részletezte a nyereségnövekedés összetevőit, annyi azonban tudható, hogy a profit számottevő bővülésében nagy szerepet játszott a termelékenység emelkedése. Az értékesítés volumene az első félévben nem változott, a Bayer árai azonban egy százalékkal növekedtek 1995 első félévéhez képest. A cég számára kedvező árfolyammozgások nyomán, valamint az időközben végrehajtott vállalati felvásárlások következtében a Bayer bevételei 2, illetve 4 százalékkal emelkedtek.

1996. első felében a Bayer németországi gyáraiban a dolgozók száma 2,8 százalékkal, azaz 1350 fővel csökkent. A cégfelvásárlások miatt a nettó létszámcsökkenés 400 volt, így az év közepén a Bayer világszerte összesen 142 500 főt foglalkoztatott. Érdemes megjegyezni, hogy az első félévben a németországi létszámcsökkenés 1,8 százalékkal volt magasabb, mint egy évvel korábban.

Az óriásvállalat vezetői elégedettek az első félévi eredménnyel, véleményük szerint minden a várakozásoknak megfelelően alakult. 1996 egészére a vállalatvezetés az értékesítés 6 százalékos bővülésével számol, a bruttó nyereség pedig mintegy 10 százalékkal növekszik majd. Ennek az előrejelzésnek az az alapja, hogy a cég vezetői továbbra is

figyelembe veszik az árfolyammozgásokat, s elsősorban Európában szerény piaci fellendülésre számítanak.

Az első félévben a Bayer értékesítése Európában 3 százalékkal növekedett; összege 14,5 milliárd márka volt, ami a teljes vállalati bevétel 58,7 százalékaival egyenlő. Észak-Amerikában ugyanebben az időszakban a Bayer értékesítése 20 százalékkal növekedett, amelyet az erősebb dollár kedvező hatása, valamint a cégbekebelezések sora idézett elő. Latin-Amerikában az eladások 15 százalékkal, 1,3 milliárd márkára növekedtek. Ázsiában, Afrikában és Ausztráliában viszont csökkent az értékesítés, ami elsősorban a gyengélkedő jennek köszönhető.

GONDA GYÖRGY

Növelte nyereségét az RPR

(Wall Street Journal Europe) A második negyedévben 12 százalékkal növelte nettó nyereségét a Rhone-Poulenc Rorer. A társaság azt is bejelentette, hogy riválisainak, a Fisonsnak és az Applied Immune Sciencesnek tavalyi megvásárlása máris kifizetődik. A 9 százalékos értékesítésnövekedésben ugyanis főként ez a két cég játszik közre. Minden más az Egyesült Államokon kívül is tevékenykedő társasághoz hasonlóan, a Rhone-Poulenc eredményein is meglátszik a dollár árfolyamának felfelé mozgása. A legkelendőbbnek ebben a negyedévben a Lovenox, a szívgyógyszer Dilacor XR, és az asztmagyógyszer, a Tilade bizonyult. A cég elnök-vezérigazgatója, Michel de Rosen arra is felhívta a figyelmet, hogy 8 százalékkal csökkentek az értékesítési és adminisztrációs költségek. Az első negyedévben a nettó nyereség 187,2 millió dollárra emelkedett.



Bristol-Myers Squibb Kft.

O N C O L O G Y

Taxol-kezelés lehetősége az ovarium carcinomában

A platinarezisztens petefészekrákos betegek Taxollal való kezelését az Országos Egészségbiztosítási Pénztár az alábbi intézetekben finanszírozza:

Országos Onkológiai Intézet
SOTE I. Sz. Nőgyógyászati Klinika
SOTE II. Sz. Nőgyógyászati Klinika
Uzsoki Utcai Kórház, onkoradiológia
Szt. István Kórház, nőgyógyászati onkológia
HIETE Nőgyógyászati Klinika
POTE Nőgyógyászati Klinika
SZAOTE Nőgyógyászati Klinika
DOTE Nőgyógyászati Klinika

Prof. Pulay Tamás
Prof. Papp Zoltán
Prof. Paulin Ferenc
Dr. Mayer Árpád
Dr. Szántó István
Dr. Cseh Imre
Dr. Krommer Károly
Dr. Thurzó László
Prof. Hernádi Zoltán

A fenti központok az ország bármely részéről hozzájuk utalt platinarezisztens ovarium carcinomás beteget Taxol-kezelésben részesítenek, amennyiben az a beválogatási kritériumoknak megfelel.

MH 9149

Taxol®

(PACLITAXEL) INJEKCIÓ 30 MG

DESIGN: SERVICE D STUDIO



ÚJ HATÁSMECHANIZMUSÚ CITOSZTATIKUM

TÖBB DAGANATTÍPUSBAN EGYEDÜLÁLLÓAN MAGAS REMISSZIÓS RÁTA
HATÉKONY A STANDARD TERÁPIÁKRA REZISZTENSÉ VÁLT ESETEKBN IS

TOVÁBBI INFORMÁCIÓK AZ ALKALMAZÁSI ELŐIRATBAN TALÁLHATÓK



Bristol-Myers Squibb

BRISTOL-MYERS SQUIBB KFT. 1023 BUDAPEST, FRANKEL LEÓ U. 30-34.

TEL./FAX: 326-4825 ; 326-4827 ; 06-27-387-960

Bayer–Roche: együtt az amerikai OTC-piacon

A német Bayer és a svájci Roche bejelentette, hogy közös vállalkozást hoznak létre fájdalomcsillapító és nőgyógyászati készítményeik forgalmazására a vény nélküli gyógyszerek amerikai piacán.

A szövetség révén a Bayer szeretné elérni, hogy harmadik helyre kerüljön az amerikai OTC-piacon. A Roche pedig szeretne az eddiginél nagyobb mértékben behatolni az USA OTC-piacára, ahol eddig termékeit közvetett úton, a Procter and Gamble fogyasztási cikkeket gyártó óriáscégen keresztül forgalmazta.

A két vállalat megállapodása szerint az USA piacon az értékesítés és a marketing a Bayer felelőssége lesz, a Roche pedig termékei marketingjét a Procter and Gamble-től átadja a német cégnek. A Bayer és a Roche stratégiai szövetsége az amerikai piacon mintegy 275 millió dolláros évi értékesítést „fed le”, vagyis a két vállalat eddig ilyen értékben forgalmazta OTC-termékeit az USA-ban. Ennek az összegnek mintegy kétharmada a Roche termékeire jut.

A szövetségbe „bevitt” gyógyszerek között nem szerepel az Aspirin és az Alka-Seltzer, ugyanis a Bayer mindkét készítményt globális terméknek tekinti.

A közös vállalkozásban a Bayer az Actron és a Vanquish, valamint a Midol fájdalomcsillapítókkal és a Myselex-7, gombafertőzés kezelésére szolgáló gyógyszerrel vesz részt. A Roche a „közösbe” az Aleve fájdalomcsillapítót és a nemrégiben piacra dobott Fermstat 3, gombafertőzés elleni szert viszi be. A két vállalat valószínűnek tartja, hogy a későbbiekben a közös vállalkozásba új termékeket is bevonnak.

Elemzők véleménye szerint kifizetődő kisebb forgalmú készítményeket bevonnak a közös vállalkozásba, így ugyanis könnyebben elérhető a nyereségességhez szükséges kritikus tömeg. Miután a Bayer a legnagyobb forgalmat lebonyolító OTC-termékeit nem bocsátotta a közös vállalkozás rendelkezésére, valószínű, hogy a szövetség nem befolyásolja majd számottevően a német cég bevételeit.

A stratégiai szövetség bejelentésére egyébként akkor került sor, amikor a Bayer részletes ismertetést adott belső szervezetének nagy ívű átszervezéséről. Az új struktúra szerint a Bayer öt üzletág köré csoportosítja tevékenységét, nevezetesen: vegyipari termékek, mezőgazdasági vegyi anyagok, egészségügyi termékek, polimer termékek és az Agfa-Gevaert. Ez utóbbi vállalat fotóipari termékek gyártásával foglalkozik.

Manfred Schneider, a Bayer elnöke szerint a szervezeti változások azt a célt szolgálják, hogy fejlesszék a vállalati kultúrát, amely ösztönzi az innovációt, és a minőség további javítása irányába hat.

Felemás első félévet zárt a Roche

A svájci Roche-csoport értékesítése az idei év első felében 7,8 milliárd svájci frank volt, 0,3 milliárddal több, mint egy évvel korábban. 1996 első hat hónapjában a

Roche nettó nyeresége 1,9 milliárdról 2,2 milliárd frankra (1,8 milliárd dollár) növekedett, ami 16 százalékos profitbővülésnek felel meg.

Az üzleti, vagyis működési nyereség azonban csak 8 százalékkal, 1,93 milliárd frankra bővült az idei első félévben. Látni való, hogy a cég nettó nyereségének túlnyomó része nem az elsődleges üzleti tevékenységből, hanem az ügyes pénzügyi befektetésekből származott. Az igen jelentős készpénzbefektetések nyeresége 31 százalékkal növekedett, s így elérte a 786 millió frankot. Szakmai körökben régóta ismeretes, hogy a Roche több éve halmoz fel készpénzt befektetési célból Henri Meier pénzügyi főigazgató vezetése alatt.

A Roche bejelentése szerint a cég első félévi üzleti nyereségét kedvezőtlenül érintette a gyógyszerek árának nagymértékű csökkentése Japánban és Olaszországban. Ugyancsak számottevően csökkent az illatanyagok ára a világpiacra.

Az év első hat hónapjában számottevően emelkedtek a marketingkiadások a Posicor és a Xenical nevű új készítmények piacra dobása kapcsán. Az előbbi gyógyszer a magas vérnyomás, míg az utóbbi pedig a kóros elhízás kezelésére használatos.

Az elmúlt években a Roche számottevően növelte közvetlen értékesítéseit a kórházak számára, közülük is elsősorban a Rocephin antibiotikumét. Szakértők véleménye szerint idén és jövőre a vállalat árrésének alakulására a piac oldaláról további nagy nyomás nehezedik. A Goldman Sachs egyik elemzője szerint a Roche vitamin-üzletágára jelentős veszélyt jelentenek a kínai termelők. A finomvegyipari termékeket és az illatanyagokat pedig a világpiaci árak csökkenése befolyásolja. Néhány szakértő úgy véli, hogy a Roche kozmetikai üzletága „megérett” az értékesítésre, de az sem kizárt – legalábbis erre utalnak a cégvezetés egyes nyilatkozatai –, hogy a következő esztendőben a Roche ezt az üzletágot felvásárlásokkal és fúziókkal szándékozik megerősíteni.

A diagnosztikai termékek területén a Roche a világranglista tizenegyedik helyét foglalja el. Az értékesítés fokozása és a piaci részesedés növelése érdekében várható, hogy ezen a területen a Roche felvásárlást hajt végre, illetve stratégiai szövetséget köt valamelyik „nagyágyúval”.

A cégvezetés és a külső szakértők véleménye egybehangzó a tekintetben, hogy a Roche az idei üzleti évben jó eredményre számíthat, ez különösen a konszolidált nettó nyereség emelkedése területére igaz.

A cég K+F kiadásai egy esztendő alatt 1,2 milliárdról 1,3 milliárd svájci frankra növekedtek. 1996 első félévében az árfolyammozgások iránya kedvezően hatott a Roche eredményeire.

Nem hagyható azonban figyelmen kívül az a fejlemény sem, hogy a cég mind nagyobb függősége a pénzügyi tranzakcióktól kedvezőtlenül hat a részvények árfolyamának alakulására. Az első féléves eredmények közzététele után Zürichben a Roche-részvények árfolyama 30 frankkal esett, s nem haladta meg a 9400 frankot.

G. Gy.

Szövetségben a kicsik

(Financial Times) A gyógyszeripar 1994 óta tartó konszolidációja zavarbaejtő gyorsasággal rendezte át a piac évtizedekig alig változó erőviszonyait. A felvásárlási láz, a több tízmilliárd dolláros fúziók és a stratégiai szövetségekötések ugyanakkor nemcsak a legnagyobbakat kényszerítették piacpolitikájuk, pénzügyi lehetőségeik és szervezeti formájuk alapvető átértékelésére. A kis- és középvállalatok – úgy tűnik – mára felismerték, hogy a földcsuszamlásszerű változásokon, ha már túléltek, keresni is lehet.

Az egyik legnagyobb problémát a kis- és középvállalatok számára is a kutatás-fejlesztés költségei jelentik. Mivel egy új kémiai termék kifejlesztése 300–600 millió dollárba kerül, s a gyógyszergyártók átlagosan forgalmuk 12 százalékát forgatják vissza az alapkutatásba, elvben csak azok a cégek engedhetnék meg maguknak a szükséges kiadásokat, amelyeknek eladásai elérik a 2,5–5 milliárd dollárt. A legtöbb kis- és középvállalat forgalma ezzel szemben a 100 millió és az 1 milliárd dollár között mozog. Az angol Medeva-nak az elmúlt hat évben mégis sikerült olyan növekedési stratégiát kidolgoznia, amely a fejlesztés kései szakaszában lévő új termékek felvásárlására és már bevezetett készítmények ki nem használt terjesztési lehetőségeire épült. 1989 és 1995 között a Medeva eladásai kevesebb mint 1 millió fontról 256 millió fontra nőttek, adózás előtti nyeresége pedig elérte a 279 millió fontot.

A Medeva stratégiája pontosan illeszkedik a konszolidációs folyamat piaci változásaihoz. A gyógyszerpiaci óriások fúziói és felvásárlásai következtében ugyanis jelentős piaci szegmensek és termékek gyakorlatilag gazdátlanul maradtak. Mivel a kiélezett versenyben az óriáscégek csillagászati összegeket költenek kutatásra, ezért elsősorban a legfontosabb gyógyászati területeken és a legjelentősebb piacokon bevezethető, évi minimum 1 milliárd dolláros potenciális értékesítési lehetőséget ígérő sikergyógyszerek kifejlesztésére koncentrálnak. A multik kényszerű figyelmetlensége így termékek és piacok egész skáláját kínálja a kis- és középvállalatok számára. A szűkebb regionális piacokon néhány kisebb európai cég máris előkelő helyre küzdötte fel magát. A német Grünenthal a vezető nemzetközi gyógyszergyártók között van Kolumbia, Ecuador, Peru és Chile piacán, sőt 1994-ben olyan óírásokat kényszerített maga mögé a latin- és dél-amerikai régióban, mint a Schering-Plough, a Hoffmann-La Roche, a Bristol-Myers Squibb és az Abbott Laboratories. Mások nem régiókra, hanem egyes gyógyászati ágazatokra specializálódtak. A belga Solvay, bár még a legjobb negyven között sem szerepel a nagy nemzetközi gyártók toplistáján, jelenleg európai és nemzetközi listavezető a görcsoldók és a gasztroenterológiai készítmények piacán, s hashajtóinak forgalma alig marad el az ezen a területen világsőnek számító Procter & Gamble eladásai mögött. A Solvay sztárgyógyszere, a Fluvoxamine nevű antidepresszáns ugyanakkor a hatodik a nemzetközi rangsorban. A Solvay, bár forgalmának csak 17 százaléka származik az egészségügyi szektorból, s elsődleges profilja továbbra is a műanyagipar és a vegyipar marad, az ezredfordulóra a duplájára, azaz mintegy 1 százalékra kívánja növelni gyógyszerpiaci részesedését. Ennek érdekében már ma is a teljes forgalom több mint 18 százalékát költik kutatásra és fejlesztésre, s másokhoz

hasonlóan amerikai biotechnológiai cégekkel, többek között a Cadus Pharmaceuticallal és az ArQule-lal kötöttek 100 millió dollár értékű megállapodást új készítmények kifejlesztésére.

A Solvayjal ellentétben a német Schwarz Pharma új készítmények licencének megvásárlásával igyekszik megoldani a kis és közepes cégek fejlesztési dilemmáját. A Schwarz specifikus termékeket, illetve gyógyászati területeket vesz célba, s az évtized végén már tervezett 1 milliárd dolláros forgalmának 20 százalékát kívánja licencvásárlásra fordítani. Bár korábban a Schwarz elsősorban az engedélyeztetési stádiumban lévő gyógyszerekre koncentrált, legutóbbi, 50 millió dolláros együttműködési szerződése a Cytel biotechnológiai konszernnel jelzi, hogy hosszú távon a Schwarz is kénytelen aktívan bekapcsolódni a kutatási programokba, elsősorban a biotechnológiai szektorban. A licencvásárlásra építő cégeknek ugyanakkor számolniuk kell azzal, hogy a biotechnológiai cégek, mindenekelőtt állandó likviditási gondjaik miatt, nem érdekeltek a szűk piaci szegmensekre korlátozott termékek kifejlesztésében, a saját pozíciójukat a nagy globális cégekkel kötött megállapodásokkal igyekeznek erősíteni.

Elsősorban ez a felismerés vezette azt a 11 kis és közepes európai céget, amelyek a Fournier Group elképzelése alapján Eurobloc néven laza vállalati szövetséget hoztak létre piaci izolációjuk és besűkülte mozgásterük ellensúlyozására. Az Eurobloc feladata a független európai cégek érdekeinek összehangolt képviselése, közös fejlesztési és marketing-programok kialakítása és finanszírozása, valamint a társcégek tevékenységei közötti átfedések minimalizálása. Az Eurobloc egyesített eladásai 1995-ben meghaladták a 45 milliárd dollárt, kutatási és fejlesztési alapjuk pedig csaknem 600 millió dollárra nőtt. A 11 vállalatot tömörítő csoport gazdasági potenciálja az öt legnagyobb gyártóhoz hasonlítható, s a federáció tagjait igen vonzó célponttá teszik a potenciális partnerek szemében. Bár egyik cég sem kíván fuzionálni a legnagyobb gyártókkal, az Eurobloc, mivel a részérdekeltségek egyesítésével gyakorlatilag minden egyes európai piacon legalább két-három partnercéggel képviselteti magát, az amerikai biotechnológiai vállalatok számára igen komoly lehetőségeket kínál az európai piacon. Stratégiai elképzeléseik szerint a fejlesztési programokban az egyes potenciális termékek szempontjából a legjobb pozícióban lévő két-három cég alakítana eseti konzorciumokat, amelyek a klinikai fejlesztéstől kezdve menedzselnék a készítmények európai bevezetését és forgalmazását, a konzorcium tagjai piaci potenciáljuknak megfelelően osztoznának a költségekből és a haszonból. Termékeik számára az Eurobloc kizárólag európai forgalmazásra szóló jogosítványokat biztosítana, nyitva hagyva a lehetőséget újabb együttműködések és szövetségek számára az Egyesült Államokban és Japánban. Márpedig a független, a helyi kapacitások összehangolt ellenőrzésére épülő piaci stratégiával az Eurobloc tagjai már komoly eséllyel vehetik fel a versenyt a globális cégekkel, de az új piacok és új szereplők bekapcsolásával, s nem utolsósorban az együttműködés új formáinak kialakításával újabb lendületet adhatnak az egyre gyorsuló konszolidációs folyamatnak.

H. A.

Árkísérlet a Mercknél

Az Egyesült Államok első számú gyógyszeripari vállalata, a Merck bejelentette, hogy szakít a gyógyszerpiacon uralkodó évtizedes hagyománnyal, s új, az AIDS kezelésére szolgáló készítményét az Európai Unió tagországaiban egységes áron hozza forgalomba. A Crixivan nevű gyógyszer azon első termékek egyike, amelynek árát ECU-ben állapítják meg.

A Merck az ECU-ben való árképzést kísérletnek szánja, s az akció része annak a tervnek, amely azt hivatott megakadályozni, hogy a gyógyszerkereskedők számottevő hasznot húzzanak az egyes uniós országok eltérő árrendszeréből. Jelenleg ugyanis a gyógyszerek területén az a gyakorlat, hogy a kereskedők a gyógyszerek jelentős részét az „olcsó” dél-európai országokban szerzik be, majd ezeket jóval magasabb áron értékesítik az EU magasabb árfekvésű államaiban.

Egyes gyógyszergyárak már korábban is próbálkoztak azzal, hogy készítményeiket hasonló áron forgalmazzák Nyugat-Európában, a valutaárfolyamok mozgása, valamint egyes kormányok árcsökkentési intézkedései azonban rendre megakadályozták az árkülönbségek eltüntetését. Ismeretes, hogy az ECU a nyugat-európai valuták súlyozott átlagát fejezi ki, s ezért árfolyama jóval stabilabb, mint az egyes uniós országok valutájáé.

Az előrejelzések szerint a Crixivan sikerre számíthat az európai orvosok körében, a Merck szerint a készítményből Nyugat-Európában évi 50 millió dollár bevétel érhető el. (A klinikai kísérletek tanúsága szerint több gyógyszer – köztük a Crixivan – kombinálása révén a HIV vírus olyan alacsony szintre „nyomható le”, amely már nem kimutatható a vérben.)

A Crixivan egynapi adagja az Európai Unió területén 9,64 ECU-be (12,24 dollár) kerül. Megjegyzendő azonban, hogy a betegek számára ettől eltérően alakulhat az ár az egészségbiztosítók támogatása, a fogyasztási adók, valamint a nagykereskedelmi árretek különbözősége miatt. Június 19-i árfolyamokon számolva például a Merck a Crixivan egyévi adagját – ECU-ből átszámítva – 4320 dollárért adta el a nyugat-európai nagykereskedőknek. Nagy-Britanniában az egyévi adag fogyasztói ára 4925 dollár, ugyanis a szigetországban a gyógyszereket nem terheli áfa, s igen alacsony a nagykereskedői árrés. Spanyolországban a „rarakódások” miatt a Crixivan egyévi adagjának fogyasztói ára 7574 dollár.

A Merck egyik versenytársának vezetője kétli, hogy az ECU-ben megállapított gyógyszerárak tartósak maradnának, különösen az úgynevezett olcsó országokban. Véleménye szerint az olcsó országokban egyes készítmények értékesítésének tartós csökkenését az árak mérséklése követi.

G. Gy.

Mindenhol több gyógyszer fogyni

A világ gyógyszerpiacának elemzésére szakosodott IMS International cég adatai szerint 1996 első félévében a világ tíz legjelentősebb gyógyszerfogyasztó országában 70 milliárd dollárt költöttek patikaszerre. Az előző év azonos időszakához képest ez 6 százalékos növekedést jelent az értékesítésben.

Az idei év első hat hónapjában a gyógyszer-értékesítés a legnagyobb mértékben, 12 százalékkal Olaszországban emelkedett. Itáliában az első félévben 4,5 milliárd dollárért adtak el gyógyszert. A kiemelkedő növekedésre kétévi visszaesés után került sor, az olasz kormány ugyanis 1994-ben számos olyan intézkedést hozott, amely az egészségügyi kiadások ellenőrzésére irányult.

Nagy-Britanniában a gyógyszer-értékesítés az első félévben elérte a 3,23 milliárd dollárt, ez az összeg 10 százalékkal több, mint egy évvel korábban. Érdemes megjegyezni, hogy a brit gyógyszerpiac értékben kicsinynek tekinthető a némethez és a franciához képest, ahol az orvosok hagyományosan több gyógyszert írnak fel. Németországban 1996 első félében a gyógyszer-értékesítés 6, Franciaországban pedig 5 százalékkal bővült. A két országban hat hónap alatt 8,46, illetve 7,57 milliárd dollár volt az összesített gyógyszerforgalom. A tíz legnagyobb piac közé tartozó Spanyolországban 9, Belgiumban 7, Hollandiában és Kanadában pedig 3-3 százalékos forgalombővülést regisztráltak.

A világ első számú gyógyszerpiacán, az Egyesült Államokban az értékesítés elérte a 29 milliárd dollárt, ami 7 százalékos növekedésnek felel meg. Az év első félében az USA-ban 21 százalékkal növekedett azon készítmények értékesítése, amelyek a vér összetételére – például a koleszterinszintre – hatnak. A központi idegrendszerre ható gyógyszerek értékesítése 14 százalékkal bővült. Ez utóbbiak közül kiemelkedő volt az Eli Lilly Prozac nevű készítményének értékesítésbővülése.

A világ második legnagyobb gyógyszerpiacán, Japánban mindössze 1 százalékos forgalomnövekedést regisztráltak, a forgalom nem haladta meg a 11,5 milliárd dollárt. Az IMS International elemzése szerint a szerény mértékű forgalombővülésben szerepet játszott, hogy az influenza-„szezon” igen gyenge volt a szigetországban, ugyanakkor a gyártók áprilisban árcsökkentést jelentettek be egyes készítményekre.

A világ gyógyszerfogyasztásában a készítmények listáját a szívgyógyszerek vezetik 12,34 milliárd dollárral. Ezekből a készítményekből az év első félében 4 százalékkal több fogyott, mint egy évvel korábban. A viszonylag alacsony ütemű növekedés annak köszönhető, hogy számos márkás terméknek lejárt a szabadalmi védettsége, s ezek a készítmények megjelentek generikus formában, az eredetnél jóval alacsonyabb áron.

A gyógyszerek értékesítési toplistáján a második helyet az emésztőrendszerre ható készítmények foglalják el, amelyekből az esztendő első félében a gyártók 12,04 milliárd dolláros forgalmat bonyolítottak le.

GONDA GYÖRGY

HÍRMORZSÁK

(Wall Street Journal Europe) A harmadik negyedévben előreláthatólag nemigen nőtt a Pharmacia & Upjohn nyeresége, mely tény jelentősen megkeserítheti a tavaly összeházasodott két cég befektetőinek mézesheteit. A profitnövekedés visszesését a cégnél egyébként a valutaárfolyamok mozgásával magyarázzák, ami legalább két százalékpontnyit lecsökkent a bevétel növekedéséből. Ez, úgy tűnik, az október legvégén záruló negyedévben így mindössze két százalék lesz. A teljes évre számított nyereség nagyobb lesz az előző évinél. Mint emlékeztetés, az egyesüléssel a két cég az éves költségek 500 millió dolláros csökkentését ígérte 1998-ra, jórészt mintegy négyezer munkahely megszüntetése révén.

(Wall Street Journal Europe) Az amerikai egészségügyi felszereléseket és kórházi készüléket szállító cégek reményteljes harmadik negyedévet zárnak. Az új termékek bevezetése, és a tavalyi eredményekkel való összehasonlítás könnyebbé válása legalábbis egyaránt jó jel – mondják. Az első félévben ez utóbbira nemigen nyílt lehetőség, különböző cégek nagyon is különböző termékekkel léptek piacra. A szakma ráadásul remek körülményeket élvezhet, melyet mi sem bizonyít jobban, mint az, hogy a gyógyszerhatóság (FDA) legutóbb a tervezettnél egy hónappal hamarabb adott engedélyt a Heartport cég egyik új termékére. A legerősebb eredményeket egyébként a Medtronic-tól, a Boston Scientific-tól, a Guidant-tól és a Stryker-től várják az elemzők.

(Financial Times) A Rhone-Poulenc igazgatósága az „egyben maradás” mellett döntött. Arról határozott tehát, hogy nem választ le bizonyos egységeket, mi több, ezután sokkal inkább a gyógyszerészetre koncentrál. Folytatják viszont az összesen mintegy 10 milliárd francia frankra rúgó eszközértékesítési programot, melynek több mint felét még az idén meg is valószínűsítik. A cég elnök-vezérigazgatója szerint az egy részvényre jutó nyereség idén, jövőre és 1998-ban 20 százalékos lesz, mialatt a nettó adósság értéke a tőke jelenlegi 72 százalékáról 50-re csökken. Bejelentette azt is, hogy az Elf Aquitaine francia olajtársaság Sanofi nevű gyógyszergyártó leányvállalatát nem érdemes megvásárolniuk.

(Bonn) Két német immunológus vehette át az idei – százezer márkával járó – Robert Koch-díjat. A Robert Koch Alapítvány ezzel a kitüntetéssel méltatta a 60 éves Fritz Melchers és az 59 éves Klaus Rajewsky kimagasló eredményeit az antitestek keletkezésének kutatása terén. Melchers a bázei Immunológiai Intézetben, Rajewsky a Kölni Egyetem Genetikai Intézetében dolgozik. Az antitestek igen fontos élettani szerepet játszanak: védik a szervezetet a fertőzésektől, felvéve a harcot a különféle kórokozókkal. A téma jelentőségét az is mutatja, hogy több korábban Robert Koch-díjat kapott kutató utóbb Nobel-díjjal részesült.

A két óriás: Richter és Egis

A gyógyszergyárak részvényeinek árfolyama igen hullámzóan alakult októberben. A BÉT „elitklubjába” tartozó Richter Gedeon szeptember végi árfolyamát mintegy 500 forinttal erősítette. A másik blue-chip gyógyszergyár, az Egis október első harmadában 11 ezer forint fölé tornáztta fel magát, ám október utolsó harmadának már a bővös 10 ezer forint alatti árfolyammal vágott neki. Csenedesebb kereskedés övezte a Humán és a Horizon-Multiplan piacát, ám ez korántsem jelentette azt, hogy ezen értékpapírokba fektetők rosszul jártak volna.

A Budapesti Értéktőzsde hivatalos indexe, a BUX szárnyalása megállíthatatlannak tűnik, legalábbis október utolsó harmadának kezdetén. Az utóbbi időben szinte minden összesség: a világ nagy tőzsdéi, élükön New Yorkkal, történelmük legfényesebb napjait élik, a magyar gazdaság pénzügyi helyzete továbbra is biztatónak tűnik, s a vállalatok lassan-lassan nyilvánosságra hozandó harmadik negyedéves eredményeiről sem terjengenek negatív hírek. E sok szép dolog ellenére persze a kiigazítás, tehát az árfolyamok visszaesésének lehetősége mindig ott lebeg, s különösen ilyen rekordsorozatok után törvényszerű egy kisebb árkorrekció.

A gyógyszergyárak részvényei októberben is jó választásnak bizonyultak, bár árfolyamuk olykor-olykor hullámzóan alakult. A Richter Gedeonra szeptember végén már 8000 forint körül születtek üzletek a tőzsdén, majd lassan, de biztosan emelkedésnek indult árfolyama, s október 43. hetét már 8500 forint feletti áron kezdhetette.

Az Egis hasonló pályát futott be: szeptember végi 10 600 forint körüli árfolyamáról egészen 11 100 forintra tornáztta fel magát, ám ekkor mintha kifulladt volna a növekedés irama. Október közepén

10 000 forint alá esett vissza, s 9800–9900 forint között stabilizálódott árfolyama.

Az árfolyamtrendek eltérő volta is mutatja, hogy a befektetők másképpen ítélik meg a két gyógyszergyári óriást, bár a „kis kedvencek” árfolyama közel megháromszorozódott az elmúlt kilenc hónapban. Alulértékeltiségről most már nem lehet beszélni, sőt, egyes szakemberek már enyhe túlértékelést emlegetnek. A 40. hét végén a Richter 19-es, az Egis 16-os P/E mutatóval (egy részvényre jutó eredmény és az árfolyam hányadosa) büszkélkedhetett, amely valamivel meghaladja a többi húzó részvény P/E mutatóját. Több befektető mindkét részvényt gazdagítja portfólióját, azaz részvénytöredékét, hiszen mint a már említett árfolyammozgások is mutatják, a két társaság között számos különbség van, amit a befektetők, a piac másképp értékel.

A Richter lényegesen dinamikusabban tudta növelni eredményeit 1996 első felében, mint az Egis. Az év első hat hónapjában az egy évvel korábbi időszakhoz képest a Richter 34, az Egis mindössze 23 százalékkal tudta növelni árbevételét, az üzleti tevékenységet illetően 64, illetve 38 százalékos javulás következett be. Az adózott eredmény növekedése szintén számottevően eltért: a Richteré 37, az Egisé 17 százalékkal nőtt az 1995. júniusi állapothoz képest.

Lényeges a különbség az exportot és a hazai értékesítéseket illetően a két társaság között, hiszen a jobb exportpozíciók is egyelőre a Richter mellett szóltak. A Richternél a kivitel mintegy kétharmados arányt képvisel, míg az Egisnél csak 50 százalékot. Ez azért lehet lényeges tényező, mivel a hazai piac igen telített, s gondot okoz a gyógyszerár-támogatás jövő évi rendje körüli csatározás.

Az óriás Bristol (a Pharmavitot vette meg) és a Teva (a Biogal szakmai tulajdonosa) megjelenésével még tovább nő az eddig is intenzív verseny, amelyet középtávon várhatóan még tovább fokoz az Alkaloida külföldi tulajdonba kerülése. A Concorde Értékpapír Ügynökség Kft. elemzői szerint azzal, hogy a Biogal és az Alkaloida hosszan elhúzódott privatizációjára pont került, várhatóan visszaszerzik elvesztett piaci részesedésük egy részét. A legnagyobb kérdés, hogy ezt az importőrök, vagy a hazai versenytársak rovására teszik-e. Mindegyik új versenytárs ott támad, ahol a Richter és az Egis a legerősebb: a márkanévvel rendelkező generikus termékek területén. Az Egis és a Richter legnépszerűbb termékein az elemzők meglátása szerint a jelenlegi magas fedezet középtávon csökkenni fog, ugyanis ez túl magas ahhoz, hogy az új versenytársak ne lássanak benne fantáziát. Ráadásul a nehéz helyzetben lévő finanszírozó szerv, az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (OEP) személyében jó partnerre lettek. A hírek szerint az OEP 10 százalék körüli áremelést szeretne elérni 1997-re, amit természetesen a gyógyszergyárak kevesellnek, hiszen az infláció alatti áremelést jelentene. A hazai piacon tehát jövőre a termelők – így a Richter és az Egis is – nem számíthat sok jóra. Ugyanakkor középtávon lezárul az eljárászabadalmon alapuló új termékek bevezetésének lehetősége. A Concorde elemzőinek véleménye szerint az intenzív fejlődés egyetlen forrása az export. Ugyanakkor a kelet-közép-európai országokban nagyjából hasonló a verseny intenzitása, mint itthon. Így ezeken a területeken a szakemberek nem várnak óriási forgalomnövekedést. Az Egis számára a – hatóanyag-kiszállításokon túl – Servier-kapcsolaton alapuló közvetett nyugat-európai megjelenési lehetőség, a Richternek pedig az óriási FÁK-piac tartogathat lehetőséget.

A két társaság tulajdonosi szerkezetét nézve kitűnik, hogy az Egis esetében nagyobb átrendeződéssel nem kell számolni: a többségi szakmai befektető, a Servier mellett döntően pénzügyi befektetők birtokolják a részvényeket. A Richter Gedeon esetében azonban az állam még mindig 43,63 százalékos pakettet birtokol, amelynek értékesítése csekély bizonytalansági tényezőt jelenthet. Az mindenesetre biztosnak látszik, hogy a részvénytöredék legkorábban 1997 első felében dobja piacra az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.

ESÉLY A TULÉLÉSRE



Biotest

Pentaglobin®

(IgM-mel dúsított iv. immunglobulin)

Intraglobin® F

(5%-os IgG-tartalmú iv. immunglobulin)

Human Albumin Biotest

(5 és 20%-os)

Gelifundol®

(5%-os plazmapóliszer)

Cytotect® Biotest

(Cytomegalovírus elleni iv. hyperimmunglobulin)

Varitect®

(Varicella-zoster vírus elleni iv. hyperimmunglobulin)

Hepatect®

(anti HBs-tartalmú iv. hyperimmunglobulin)

Biseko®

(5%-os szérumkonzerv)

Haemoctin® SDH

(VIII faktor koncentrátum)

Biotest Hungaria Kft.
1118 Budapest XI. Beregszász út 55/B
Tel./Fax: 246-2002, 246-2003



HÍRMORZSÁK

(Financial Times) Évente több mint százezer második szívinfarktus előzhető meg az úgynevezett clopidogrel segítségével – derül ki abból a tanulmányból, amelyet 19 ezer páciens vizsgálata alapján független amerikai kutatók tettek közzé. Eszerint azoknál a szívinfarktuson átesett betegeknél, akik clopidogrelt fogyasztanak, egy második szívinfarktus bekövetkezésének valószínűsége 34 százalékkal alacsonyabb. A jelenlegi eljárás, az aszpirinszedés, ezzel szemben 25 százalékkal csökkenti ennek valószínűségét. Clopidogrel-tartalmú gyógyszert az amerikai Bristol-Myers Squibb és a francia Sanofi tervezi piacra dobni 1998-ban. A termékek áráról még nem határoztak, a Sanofi annyit viszont elárult, hogy az sokszorosa is lehet az aszpirinénak. A gyógyszerek közül egyébként a szívgyógyszerek a világon a legkelendőbbek, a tíz legnagyobb piacon ez év első hat hónapjában 12,4 milliárd dollárnyit adtak el belőlük.

(The Wall Street Journal Europe) Szünetelteti háromféle aktív hatóanyag szállítását a Höchst egyik olasz társasága. A Biochimica OPOS antibiotikum generikus változatának előállításához szükséges alapanyagok amerikai exportjával állt le. Tette ezt azért, mert egy vizsgálat nemrégiben kiderítette, hogy a gyártási eljárások nem felelnek meg azoknak a szabványoknak, amelyeket az amerikai élelmiszer- és gyógyszerhatóság (FDA) az olasz cég termelési folyamatára eredetileg elfogadott. Ez viszonylag gyakori eset, 1991-ben az FDA például két, a brit Fisons által amerikai piacra dobott termék értékesítését függesztette fel. Ez az ügy egyébként hosszú évek zavaraihoz, végül pedig a Fisons függetlenségének feladásához vezetett. A Höchstnek ez idén immáron a második „visszatapsolt” terméke, az első a Rhone-Poulenc Rorerrel közösen tulajdonolt gyár Centeon LLC elnevezésű gyógyszere volt. Mindezek eredményeként a német óriáscég a negyedik negyedévben egyszeri 75 millió dolláros díjat kénytelen elszámolni.

(Financial Times) A gyógyászati költségek stabilizálódása és a kereslet növekedése révén a nyári visszaesés után ismét kezdenek megerősödni az amerikai egészségmegőrzési intézmények. Ennek ellenére harmadik negyedévi jövedelmeik messze alatta maradnak az előző éveknek. Jövő évi növekedésüket illetően meglehetősen nagyok az elvárásaik, 20-25 százalékkal több profitot remélnék. A United Healthcare a nyár folyamán 16 százalékos visszaesésnek volt tanúja, összességében - belső bővülése, és más cégek bekebelezése révén - mégis 32 százaléknnyit nőtt az év folyamán eddig, nyeresége 4,6 milliárd dollár. Az Oxford Health Plans 57 százalékos növekedéssel 1,4 milliós profitra tett szert.

SEGÍTSÉG AZ ORVOSOKNAK

A PLUSS, HIV-pozitívokat és AIDS-betegeket Segélyező Alapítvány (1097 Budapest, Gyáli út 5-7.) azonnali, HIV/AIDS betegséggel, betegelhelyezéssel, megelőzéssel kapcsolatos szakmai felvilágosítással és tanácsadással szolgál egészségügyi dolgozók, kórházak, klinikák és orvosi rendelők részére.

Telefon: 06-20-349-449

Fiatalítás a Roche-nál

Az ötvenesztendőös Franz Humert nevezte a svájci Roche Holding irányító főigazgatónak. Humer, aki hasonló pozícióban 14 esztendőt töltött el a Glaxónál, 1995 májusában csatlakozott a svájci céghez, ahol a gyógyszeripari ágazatot vezette és tagja volt az igazgatóságnak. A gyógyszeripari üzletág a Roche értékesítésében mintegy 67 százalékot képvisel, s innen származik a nyereség több mint kétharmada.

Új pozíciójában továbbra is irányítja a gyógyszeripari üzletágot, de Humer egyik fő feladata lesz a termelési és a marketingköltségek drasztikus csökkentése is. Szakértők véleménye szerint Humer előléptetése része annak a Roche-stratégiának, amely jelentős fiatalítással akarja tovább erősíteni a vállalatot.

Humer kinevezése felerősítette azokat a spekulációkat, amelyek a jelenlegi elnök és vezérigazgató, a 67 esztendőös Fritz Gerber esetleges távozásával kapcsolatban merültek fel. Sokan vélik úgy, hogy Humer a jelenlegi elnök-vezérigazgató kiszemelt utódja.

Az 53 esztendőös Rolf Hanggi – aki június óta tagja a Roche igazgatóságának – elnökhelyettesi kinevezést kapott. Hanggi korábban a zürich Insurance biztosítótársaság pénzügyi igazgatója volt.

A 73,5 milliárd dolláros piaci értékű Roche 1996 első kilenc hónapjában 12 százalékkal növelte forgalmát, amely elérte a 7,6 milliárd svájci frankot. Ugyanebben az időszakban a Roche-csoport értékesítése 11,7 milliárd frank volt, ami 10 százalékos növekedésnek felel meg az előző év azonos időszakához képest. A kiváló eredmények bejelentése után 50 frankkal emelkedett a Roche-részvények árfolyama, s elérte a 9705 frankot.

G. Gy.

Születésszabályozás Iránban

Iránban 1986-ban még 7 gyermekszülés jutott átlagosan egy nőre (a 15-45 év közötti női népességet véve alapul); ez a szám jelenleg 3,5 – olvasható a francia demográfiai intézet Párizsban közzétett kiadványában. Az Iráni Iszlám Köztársaság „energikus népesedéspolitikát” folytat: átszervezték az egészségügyi központokat, ingyen vagy olcsón bocsátanak a lakosság rendelkezésére fogamzásgátlókat – olvasható a tanulmányban. Már 1991-ben az említett női korcsoport 45 százaléka valamilyen korszerű fogamzásgátlót használt (hormontablettát, méhen belüli „spirált”, óvszert), illetve petevezeték-lekötésen esett át. Jelenleg a férfiak ondóvezeték-elkötését is szorgalmazzák. A tanulmány szerint a demográfiai változások a női magatartásminták változásának tágabb körébe illeszkednek: egyre nagyobb számban járnak a nők iskolába, illetve dolgozni, és egyre későbbre tolódik a lányok férjhez menésének ideje. A tanulmány által kiemelt változási irányok megfigyelhetők a szíriai, egyiptomi, algériai és kuvaiti nők körében is.

SAVTÚLTERMEELÉS ÉS HELICOBACTER PYLORI FERTŐZÉS ESETEIBEN. A GASZTROENTEROLÓGIA FIGYELMÉNEK KÖZÉPPONTJÁBAN: A PROTONPUMPA

A H₂ blokkolók utáni új korszak követelménye!

LOSEC[®]

(omeprazol-Astra)

Fájdalomcsillapítás gyógyulás és eradikáció egy hét alatt.

Losec 20 mg kapszula

Hatóanyag: 20 mg omeprazol kemény zselatin kapszulában.
Javallatok *Ulcus duodeni*, *Ulcus ventriculi*, *Reflux oesophagitis*,
Zollinger-Ellison syndrome.

Ellenjavallatok Nem ismereteselek.

Adagolás *Ulcus duodeni*: Szokásos adag 20 mg naponta egyszer, általában 2 héten át. *Ulcus ventriculi*, *Reflux oesophagitis*: A javasolt adag napi 20 mg, általában 4 héten át.

Fenntartó kezelés: A relapszusok megelőzésére, nehezen gyógyuló peptikus fekélyek vagy súlyos reflux oesophagitisben napi 20 mg (1 caps.) Losec adható naponta 1-szer tartós kezelésben. A tünetek kiújulása esetén az adagot naponta 1-szer 40 mg-ra lehet növelni. *Zollinger-Ellison syndrome*: A szokásos kezdeti adag napi 1-szer 60 mg.

Mellékhatások A Losec jól tolerálható. A klinikai vizsgálatok során az alábbi mellékhatásokat tapasztalták: Ritkán kiütés, viszketés. Egyedi esetekben fotoszenzitivitás, bőrpír, hajhullás. Egyes esetekben izületi fájdalom, izomgyengeség, izomfájdalom, fejfájás, ritkán szédülés, paraesthesia, álmatlanság, álmatlanság.

Gastrointestinális tünetek: Hasmenés, székrekedés, gyomortáji fájdalom, émelygés, hányás, flatulencia. Ritkán stomatitis és gastrointestinalis candidiasis, megnövekedett májenzim értékek és encephalopathia korábban súlyos májbetegségben szenvedő betegeknél, hepatitis sárgasággal vagy ezen tünet nélkül májelégtelenséggel.

Kivételes esetekben gynecomastia. Ritka esetekben leukopenia és thrombocytopenia. Ritkán gyengeségérzés. Hypersensitiv reakció, pl. urticaria, angiooedema, láz és bronchospasmus. Ritkán fokozott izzadás, perifériás oedema, homályos látás, ízérzés zavarai.

Gyógyszerköcsönhatások A Losec meghosszabbíthatja a diazepam, warfarin, a fenitoin eliminációját, melyek a májban oxidációval metabolizálódnak. Warfarint és fenitoint szedő betegek ellenőrzése ajánlatos és esetleg a dózis csökkentése válhat szükségessé. (Napi 20 mg Losec a fenitoin vérszintjét nem változtatta meg.) A citochrom P450 enzimrendszer útján metabolizálódó gyógyszerekkel való kölcsönhatás lehetősége nem zárható ki. Nem tapasztaltak interakciót propranolollal, metoprolollal, teofilinnel, lidocainnal, kinidinnel és amoxicillinnel. Nincs interakció antacidokkal és a táplálék sem befolyásolja a Losec hatását.

Figyelmeztetés Gyomorfekély esetében a kifehélyesedett rosszindulatú daganat lehetőségét előzetesen ki kell zárni, mivel a kezelés elfedheti és késleltetheti a tüneteket. Terhesség és szoptatás időszakában a Losec nem adható, kivéve, ha az orvos a kezelést elengedhetetlennek minősíti.

Megjegyzés + Csak vényre adható ki.
Csomagolás 7, 14, 28 kapszula (20 mg). (Astra)

A készítmény részletes ismertetését az alkalmazási előírat (OGYI-eng. száma: 9605/41/94.) tartalmazza. További információval állunk szíves rendelkezésére: Astra Pharmaceuticals Kft. 1122 Budapest, Maros u. 19-21. Tel.: 4577 500, Fax: 2024 771.

ASTRA

Astra Pharmaceuticals

Hungary

(Financial Times) Az év első kilenc hónapjában 54 százalékkal nőtt a német Schering adózás előtti eredménye. Az összesen 527 millió márkás profit főleg az értékesítés jelentős mértékű növekedésének és az árfolyamok kedvező alakulásának eredménye. A cég elnöke, Giuseppe Vita az adatokat úgy kommentálta, hogy azok felülmúlják várakozásait. A társaság eladásai 12 százalékkal 3,8 milliárd márkára gyarapodtak, a működési nyereség 7 százalékkal 481 millió márkára nőtt. A cégnél bejelentették, hogy az osztalékot 1,55 márkáról esetleg 2-re emelik.

(Financial Times) Az európai piacokon aratott átütő sikerének köszönhetően az első három negyedévben összesen 16,4 százalékkal több terméket értékesített az izraeli Teva. A 676,1 millió dollár magában foglalja a Biocraft Laboratories, a Biogal és az ICI Spa cégek eladásait, mely társaságokat az elmúlt 12 hónapban vásárolt meg a Teva. A nettó jövedelem a tavalyi 55,6 millió dollárról 58,1 millióra emelkedett. A növekedést a cégnél annak tulajdonítják, hogy a megvásárolt három társaság lassacskán konszolidálódik a „cégbe”.

(Financial Times) A tavaly szeptember végén zárult első pénzügyi félévben a japán gyógyszeripari cégek többsége a vártnál kedvezőbb eredményt ért el, miközben a kormány rendszeresen csökkenti a gyógyszerek árát.

A folyó pénzügyi év első felében a kilenc vezető japán gyógyszergyártó közül nyolc növelte értékesítését és nyereségét. Sikeresen számottevően mérsékelniük a gyártási költségeket, s emellett jelentős promóciót fejtek ki a nagyobb értékű gyógyszerek javára.

A japán gyógyszerpiac első számú cége, a Takeda Chemical Industries a pénzügyi év első hat hónapjában 5,2 százalékkal növelte forgalmát, amely elérte a 311,2 milliárd jent (2,77 milliárd dollár). Ugyanebben az időszakban a vállalat nyeresége 12,4 százalékkal bővült. Az értékesítési statisztikák tanúsága szerint a Takeda jelentősen növelte Lupron nevű – a prosztaták kezelésére használatos – készítményének hazai és külföldi értékesítését. Japán második legnagyobb gyógyszeripari vállalata, a Sankyo forgalma hat hónap alatt 6,7 százalékkal bővült, s meghaladta a 220 milliárd jent, nyeresége megközelítette az 54 milliárd jent.

A Chugai forgalma 1,4, nyeresége 24 százalékkal bővült. A Fujisawa Pharmaceutical nyeresége 12 százalékkal növekedett, a pénzügyi év egészére 4 százalékos nyereségbővüléssel számolnak.

A vezető gyógyszeripari cégek közül mindössze a Shionogi adott számot arról, hogy bevételei csökkentek. Ezzel párhuzamosan viszont átszervezési programot jelentett be, amelynek keretében 2000-ig dolgozóinak számát 1700-zal csökkenti.

Ausztriai kábítószer-jelentés

(Bécs) Minden ötödik 15 és 40 év közötti osztrák már egyszer kipróbált valamilyen kábítószerrel, de a valódi kábítószerfüggők száma 15 ezerre tehető, akiknek 30 százaléka 24 év alatti fiatal – áll az osztrák egészségügyi minisztérium most nyilvánosságra hozott „1. Osztrák Kábítószer-jelentésében”. A kábítószer-ellenes törvény megsértése címén 1995-ben 13 ezer személy ellen indítottak eljárást Ausztriában. Negyvenkét százalékuk először került összeütközésbe a törvénnyel, a többiek visszaesők. A kábítószer-fogyasztás következtében bekövetkezett halálesetek száma tavaly 241 volt, 1994-ben 250, míg 1989-ban mindössze 82, 1985-ben pedig 58. Az osztrák szakemberek arra hívják fel a figyelmet, hogy a legveszélyeztetettebbek a fiatalok, akik a divatos szórakozóhelyeken – elsősorban Hollandiában és Lengyelországban gyártott – Ecstasy-tablettákat vesznek be, s úgy gondolják, hogy ezek a kábítószerek veszélytelenek. Ennek éppen az ellenkezőjét bizonyították be a kutatások s néhány tragikus haláleset: a szintetikus kábítószerek rendkívüli mértékben ronszolják az agyat. Ugyanakkor egy felmérés szerint az osztrák fiatalok, sőt gyerekek is tudják – a 13 évesek 81 százaléka, a 18 évesek 96 százaléka –, hogy milyen veszélyes a heroin. A 18 évesek 82 százaléka a hasis romboló hatásával is tisztában volt (a 13 éveseknek csak 42 százaléka ismerte e drog kártékony hatásait). Az osztrák minisztérium reményei szerint jövő tavasszal megváltoztatják az Ausztriában érvényes kábítószer-ellenes törvényt, és felkerülnek a tilalmi listára a szintetikus drogok alapanyagai, s betiltják az egyik altatót is.

Erősít a Glaxo Japánban

A világ első számú gyógyszeripari vállalata, a Glaxo Wellcome 66 milliárd jenért (594 millió dollár) kivásárolta vegyesvállalati partnerét az ottani Nippon Glaxo cégből. A Nippon Glaxo vállalatban eddig 50 százalékos tulajdoni hányaddal rendelkezett a cég helyi partnere, a Shin Nihon Jitsugyo.

A 100 százalékos tulajdon megszerzésére az után került sor, hogy a Nippon Glaxo értékesítése az ázsiai szigetországban már több éve csökken. A Glaxo Wellcome reméli, hogy a 100 százalékos tulajdonába került cég teljesítménye rövid időn belül javulni fog a világ második legnagyobb gyógyszerpiacán.

A Glaxo csatlakozott azon cégekhez, amelyek átvették a Japánban működő vállalatuk irányítását. A közelmúltban hasonló lépést hajtott végre a Merck, az Astra, valamint a Bayer is.

Korábban a külföldi gyógyszergyárak úgy tartották, hogy értékesítésükhöz elengedhetetlen egy helyi partnerrel együttműködni Japánban, ahol az egészségügyi kultúra különbözik a nyugatitól. (Az orvosok egy része például gyógyszerárúsítással is foglalkozik.)

A Glaxo továbbra is rendelkezik egy helyi partneri együttműködéssel, amelyben a Sumitomo a partner. A Glaxo „örökölte” a Sumitomót, amikor tavaly bekebelezte a Wellcome céget. Rövid távon nem tervezi a Glaxo Wellcome a partneri kapcsolat megszüntetését a Sumitomóval.

Jól jellemzi a Glaxo Wellcome piaci helyzetét Japánban az a tény, hogy a szigetországban piaci részesedése nem haladja meg a 2 százalékot, miközben a világpiac több mint 5 százalékát tudhatja a magáénak. A Nippon Glaxo nettó vagyona 1996 közepén 30,7 milliárd jen volt. A cég adózás utáni nyeresége 1996 első félévében 2,5 milliárd jenre rúgott. Érdemes megjegyezni, hogy a kivásárlás finanszírozására a Glaxo Wellcome japán pénzügyi forrásokat vesz igénybe.

A Glaxo 1995 márciusában Dél-Koreában megszüntette ottani vegyes vállalatát, miután az ottani törvényi szabályozás változása lehetővé tette a 100 százalékos külföldi tulajdonlást.

G. Gy.

Vegyes harmadik negyedév a társaságoknál

A Budapesti Értéktőzsdén forgó gyógyszergyári társaságok közül egyik sem számolt be a vártnál lényegesen jobb harmadik negyedéves eredményekről: a Richter Gedeon és a Humán hozta a terveket, míg az Egis számai inkább csalódást jelentettek a befektetőknek. Az eredmények az árfolyamokban is lecsapódtak: a Richter 8402 forinton kezdte a novembert, s az utolsó napokon már 5820 forint magasságában forgott. A másik gyógyszeripari óriás esetében a hónap eleji 9520 forintról a hónap végére 8638 forintra csökkent az árfolyama, miközben a Humán 2900 forintról 2700 forintra szánkázott alá. A negatív hírek hatására viszont stabilan emelkedett a Horizon-Multiplan papírjainak árfolyama.

A nyár végi rekordárhoz képest a gyógyszergyári részvények mostani árfolyamai egyértelműen azt mutatják: a gyógyszergyári hossz megfeneklett. A háttérben nem csak az húzódnak meg, hogy egy gyors árfolyam-erősödés nem tarthat a végtelenségig, hanem az is, hogy ma már világosan látszik, mindkét óriás gyógyszergyártónál (Egis, Richter) csökken a nyereség emelkedésének dinamikája.

Az Egis Rt. 17,354 milliárd forintos árbevételt és 4,082 milliárdos adózás előtti eredményt ért el az év első kilenc hónapjában, eszerint az árbevétel csupán 20 százalékkal haladja meg a tavaly szeptember végi adatot, az üzleti eredmény 16, az adózás előtti eredmény pedig 7 százalékkal emelkedett. Ez nemcsak a korábbi erősödés mértékétől marad el, hanem – igaz, csak egy hajszállal – a tervezett időarányos résztől is. Az első kilenc hónap árbevétele a tervezett 69, az üzleti eredmény 68, míg az adózás előtti eredmény 72 százaléka. Jóllehet az Egisre is érvényes a vegyipart jellemző szezonális, a szabadságolások és a karbantartások miatt a harmadik negyedévben rendszeresen gyengébben teljesít a cég. S az eredménynél figyelembe kell venni, hogy tavaly 383 millió rendkívüli eredmény származott a dorogi hulladékégető eladásából. Ezen túlmenően a többségi tulajdonos Servier pénzügyi évéhez igazodva az Egis is teljes zárást csinált, ami együtt járt néhány, egyébként csak év végén elszámolandó ráfordítás költségével. Miután a cég forgalomélénkülésre számít, az éves terv továbbra is 25 milliárdos bevétel, s 5,5-6 milliárd forint éves eredmény, azaz a korábbi 5,7 milliárd forintos terv túlzott túlteljesítésére nincs igazán esély.

Az Egis működésében még mindig többségi súlyt képviselő belföldi értékesítés és az egyre inkább a kelet-európai térségbe irányuló export egyaránt 20 százalék körüli mértékben emelkedett. A piac elvárásainak megfelelően a cég folytatta marketingtevékenységének fejlesztését: miközben a többi költségelem a forgalommal megegyező ütemben nőtt, addig az utóbbi célra fordított összeg 57 százalékkal bővült.

A Richter Gedeon Rt. háromnegyed éves adatai az Egisénél dinamikusabb javulást mutatnak: az árbevétel a tavalyi év hasonló időszakához képest 35 százalékkal bővült, míg az üzleti tevékenység ennél jóval erőteljesebben, közel

60 százalékkal. Az adózás előtti eredmény a tavaly háromnegyed évi 6,3 milliárdhoz képest 1996. szeptember végén 9 milliárdot tett ki. Az év hátralévő részében különösebb változásra nem számít a menedzsment, az első félévhez képest – a megszokott módon – gyengébb eredményeket vár. Mivel az idén a dorogi égetőmű tavalyi eladásához hasonló rendkívüli bevétel nem várható és a royalty-bevételek is befolytak már, csak a merészebb megfigyelők mernek 12 milliárdot meghaladó éves eredménybecslést adni (1995 végén 7,89 milliárd volt), amely közel 12-es P/E (egy részvényre jutó nyereség és az árfolyam hányadosa) mutatónak felel meg.

Az első kilenchiavi adatok egyértelműen mutatják a cégnél bekövetkezett hatékonyságjavulást, ami elsősorban a növekvő értékesítésnek, illetve az eredményes költséggazdálkodásnak köszönhető. Az árbevétel közel 70 százalékat exportból érte el a társaság. A hazai piacon értékben ugyan szintén emelkedtek az eladások (dollárban számítva közel 11 százalékkal) ez azonban mennyiségben mintegy 7 százalékos csökkenést takar. A javulás fő tényezője az új termékek számító Ednyt és a Quamatel értékesítésének növekedése volt. Az exportból a FÁK-piacok közül az Ukrajnába irányuló eladások növekedése emelhető ki, míg az egyéb külföldi piacokon tapasztalható javulás főként a nemzetközi tendereken keresztül lebonyolított fogamzásgátló-értékesítésének köszönhető.

A Humán Rt. esetében az adatok lényeges előrelépést mutatnak, de erre az átalakulásból ítélve lényegében számított is a piac. Az első kilenc hónap adózás előtti eredménye 552 millió forint lett, ami 10 százalékkal haladja meg a teljes tavalyi nyereséget. A Humán elsősorban a belföldi eladásait tudta jelentősen növelni, az exportot illetően egyelőre elmaradtak a tervtől.

A lejárt követelésekkel rendelkező egészségügyi intézményekkel szemben november elejétől bevezetett áruszállítási korlátozások ellenére a Humán Rt. éves eredményterve nincsen veszélyben. Szeptember végéig 400 millió forintot tettek ki a Humán Rt.-nek és a Humántrade Kft.-nek kórházakkal szembeni lejárt követelése, ez az év végéig várhatóan további 200 millióval emelkedik.

Egyelőre még nincs döntés a nyári zártkörű alaptőke-emelés következtében 27,38 százalékra emelkedő állami részarány sorsáról, s még azt is homály fedi, hogy a két társadalombiztosítási önkormányzat közül melyik, illetve milyen arányban kap Humán-részvényeket.

Ellentmondásosak a Horizon-Multiplan Rt. életében bekövetkezett változások: a társaság igazgatósága november elején módosítani kényszerült – negatív irányban – az évi tervszámait, miközben a részvények árfolyama számottevő likviditás mellett stabilan emelkedett. Idén 130-145 millió forint árbevételre számítanak a korábban beharangozott 356 millióval szemben, míg a 43 millió adózott eredmény helyett 75-85 millió veszteséggel számol 1996-ban. A veszteségben szerepet játszik a forgalom tervtől való jelentős elmaradása, a szeptembertől beindult 40 millió reklámkampány, a külpiacepítés költségei, az átalakulás és a tőzsdei bevezetés költségei, valamint a kutatás-fejlesztésre szánt mintegy 30 millió ráfordítás.

FARKAS BARBARA

A Novartis megvásárolná az Azurpharmát

A Sandoz és a Ciba-Geigy egyesülése nyomán létrejött Novartis igazgatósága úgy döntött, hogy 640 millió márkáért felvásárolja a generikus készítményeket gyártó német Azurpharmát. A cég bekebelezésével a Novartis a piacon a legnagyobb generikus szereket gyártó vállalattá válhat.

Daniel Vasella, az egyesülést szentesítő versenyhivatal döntésére váró Novartis kijelölt elnöke szerint a cég fő profilja a jövőben is a védett termékek gyártása marad. Az Azurpharma megvásárlásával egyértelművé vált, hogy a Novartis stratégiai ügyként kezeli a generikus piacot, amely Vasella szerint évi 10 milliárd dolláros forgalmával túl nagy ahhoz, hogy ne kelljen vele foglalkozni.

Az Azurpharma bekebelezése a Novartis számára egyúttal Európa legnagyobb piaca, Németország megszerzését is jelenti. Németországban a generikus készítmények piaci részesedése eléri a 40 százalékot. Az Egyesült Államokban egy gyógyszer ára a védelem lejáta után akár 80 százalékkal is eshet, az európai szabályozás viszont 30 százaléknál nem enged többet. Ebből következik, hogy az olyan vállalatok nyereségessége, mint az Azurpharma, csaknem kétszerese az amerikai gyógyszergyártókéknak. Az sem elhanyagolható tényező, hogy a generikus termékek iránti kereslet Európában várhatóan gyorsan fog növekedni, ugyanis a kormányok anyagilag is ösztönözni fogják az orvosokat a legolcsóbb gyógyszerek felírására.

Szakértők egybehangzó véleménye szerint az Azurpharma felvásárlása azt jelzi, hogy a Novartis alapítójánál erőteljesebb befektetési tevékenységet kész folytatni.

A Ciba évekig kutatott megfelelő európai generikus cég után, a felvásárlástól azonban a magas ár miatt visszalépett. Ha a német versenyhivatal jóváhagyja az ügyletet, az egyesített generikus érdekeltségek éves értékesítése elérheti az 1 milliárd dollárt. Vasella szerint a generikus gyógyszerpiaci részesedést a Novartis a jövőben hasznosíthatja majd saját termékeinek megvédésére is más, generikus gyógyszereket gyártó vállalatoktól.

Rákgyógyítás: a betegek fele már meggyógyul

A rákos megbetegedések mind nagyobb százalékban válnak gyógyíthatóvá – hangzott el a New York-i World Trade Centerben megtartott „Új utak a rákgyógyításban” című szimpóziumon, amelyet a német Bayer gyógyszeripari konszern szervezett. A rákbetegséget még mindig misztikus félelem övezi, és a nyilvánosság nem kellően tájékozott a legújabb terápiás lehetőségekről. A betegség azonban ma már egyáltalán nem egyenlő a halálos ítélettel – derült ki a tanácskozáson elhangzottakból. Mindezt a statisztika is alátámasztja: míg 1920-ban az Egyesült Államokban csak a betegek 20 százaléka gyógyult meg, 1970-ben ez 36, 1980-ban 40, míg 1990-ben már 52 százalék volt. Az Egyesült Államokban ehhez jelentősen hozzájárult, hogy a Nixon-kormányzat hivatali ideje alatt, 25 évvel ezelőtt meghirdette a „Harc a rák ellen” programot. A programra eddig 28 milliárd dollárt költöttek, ennek 80 százalékát az alaputatásokra. A rákos megbetegedések számát időközben csökkentette a dohányzás elleni erőteljes kampány is, amelynek következtében az 1990-től eltelt hat év alatt már 3 százalékkal csökkent a tüdőrákos megbetegedések száma. A szűrőprogramok hatékonyságának köszönhetően a mellrákos esetek száma is öt százalékkal csökkent. A tanácskozáson azonban a negatívumokat sem hallgatták el: az erőfeszítések ellenére az Egyesült Államokban az 1970-es évi rákos megbetegedések száma – 331 ezer – mára mintegy 555 ezerre növekedett. A rákbetegségek kialakulásának okai között első helyen az életmódból fakadó – helytelen táplálkozás, dohányzás, alkoholizmus – és a környezeti tényezőket említették. Ezek a DNS-t károsítva a tumorsejtek ellen harcoló gének mutációját okozhatják, védtelenül hagyva a szervezetet a rákkeltő hatásokkal szemben. A vírusfertőzések szintén a kiváltó okok között szerepelnek, míg az örökletes tényezők szerepét a konferencián viszonylag csekélynek ítélték.

HÍRMORZSÁK

(The Wall Street Journal Europe)
Hétéves vásárlási megállapodást kötött az amerikai Premier a honfitárs Baxter Healthcare-re és az Allegiance Healthcare-rel. Az ügylet értelmében évente egymilliárd dollár értékben vesz gyógyszerészeti termékeket. A jövő év február elsejétől az 1800 kórházat tulajdonló Premier a két Illinois-beli társaságtól árengedményt kap.

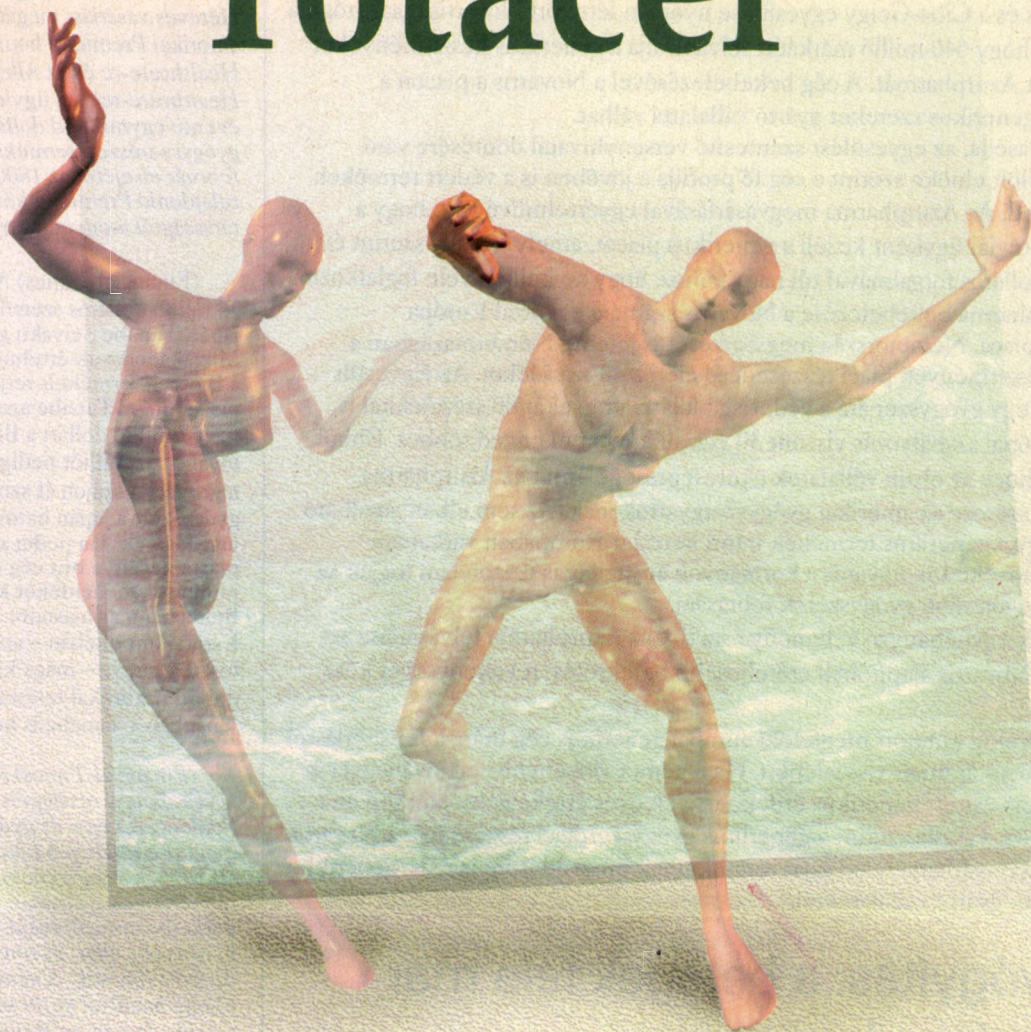
(Financial Times) A British Biotech 74 millió dolláros szerződést kötött a japán Tanabe Seiyaku gyógyszergyárral. Megállapodásuk értelmében a japán cég a Biotech termékeit terjeszti majd a helyi piacokon. A Tanabe azonnali hatállyal fizet 7 millió dollárt a Biotechnek, további 67 milliót pedig akkor, ha a marimastat szájon át szedendő rákellenes gyógyszert a japán hatóságok jóváhagyják. Ha pedig a termék már piacra került, a brit cég további juttatásokat, járadékot kap. A British Biotech a marimastatot Európában és Észak-Amerikában – ahol éppen klinikai tesztek tárgya – maga kívánja piacra dobni. A klinikai tesztek költségéhez Japánban a Tanabe is hozzájárul majd.

(Financial Times) Átszervezi egészségügyi részlegeit a Rhone-Poulenc. A vegyi és gyógyszerészeti csoport e részlegen kívülre helyezi az állatoknak szánt gyógyszerészeti termékeinek gyártását. Ez az agrár divízió berkeibe tartozik majd, amelyet egyúttal új névvel – állat- és növényegészségügyi divízió – illetnek. A változásokra január elsejei hatállyal kerül sor. A tavalyi adatok alapján továbbra is a gyógyszer ágazat képviseli a legnagyobb részt a Rhone-Poulenc-ban: a forgalom 35 százalékát adja. Ezt a vegyi részleg követi 30 százalékkal, majd az újonnan létrejövő divízió 25-tel, míg a szálak és polimerek 15 százalékban járulnak hozzá az összforgalomhoz.

(The Wall Street Journal Europe) A két rivális, a Ciba-Geigy és a Roche bejelentette, hogy közösen igyekeznek majd az E-vitamint a polimerek stabilizációjába bevonní. A Ciba megkapja a Roche-tól a jogot, hogy fejlessze és árulja e terméket, amihez az E-vitamint a Roche adja. A Ciba a Roche által kifejlesztett terméket és technológiát vásárolta meg.

(The Wall Street Journal Europe)
Kereken 120 millió fontért megvásárolta a Darwin Molecular amerikai genetikus kutató intézetet a brit Chiroscience gyógyszergyár. Az elmúlt hat évben olyan gyógyszerítánok, mint a Roche Holding, a Glaxo Wellcome és a Sandoz költött dollármilliárdokat amerikai társaságok meghódítására. Legutóbb már a kicsi európai cégek is támadásba lendültek, így márciusban az ír Elan, amely 602 millió dollárt ajánlott Athena Neurosciences 91 százalékáért.

Totacef[®]



Totacef[®] (cefazolin) 500 mg, 1g inj.

Áttörhetetlen védelem a műtéti profilaxis területén

Részletes információt az alkalmazási előirat tartalmaz



Bristol-Myers Squibb

2112 Veregyház, Lévai utca 5. Telefon: 06-27-385-960; Fax: 06-27-385-980

Pharmavit Rt.
A Bristol-Myers Squibb Company



ÉLETRE VALÓ