

INDUSTRIJSKO-GOSPODARSKI PREGLED



Uređuje: Dušan Ražem

Hrvatska farmaceutska industrija

U Hrvatskoj se 30 tvrtki bavi proizvodnjom farmaceutskih pripravka, koje svojim rezultatima, brojem zaposlenih, kontinuiranim ulaganjima u istraživanja te izvozom predstavljaju jednu od okosnica razvoja hrvatskog gospodarstva. Prema ostvarenim prihodima, prema podacima Bisnodea, u 2014. na prvo mjesto smjestila se Pliva s godišnjim prihodom od 495,7 milijuna eura. Kad je riječ o investicijama, i tu je na prvom mjestu s 148,7 milijuna eura ulaganja. Na listi najjačih farmaceutskih igrača u Hrvatskoj nalazi se i Belupo, koji je lani uprihodio nešto više od 83 milijuna eura. Lani je Belupo izgradio novu tvornicu vrijednu 50 milijuna eura. Jadran Galenski laboratorij (JGL) prošlu je godinu završio s 82,8 milijuna eura prihoda. I JGL se može pohvaliti ulaganjima. Naime, protekle je godine u gradnju novog farmaceutskog kompleksa investirao 42 milijuna eura. Hospira Zagreb ostvarila je prihod veći od 35 milijuna eura i nalazi se na četvrtom mjestu. Slijede je Genera s više od 27 milijuna eura prihoda, Fidifarm s više od osam milijuna, PharmaS sa sedam milijuna te Farmal sa 6,6 milijuna eura ostvarenih prihoda. Ovih osam tvrtki čine gotovo 100 posto domaće proizvodnje lijekova, a njihovi prihodi veći su od 774 milijuna eura.

Izazovna pozicija farmaceuta

“Farmaceutska industrija kako u svijetu tako i u Hrvatskoj spada u visokodohodovnu i visokotehnološki i inovativno zahtjevnu granu industrije. Kao takva prepoznata je i u Industrijskoj strategiji Republike Hrvatske kao i u Strategiji pametnih specijalizacija, te joj je time dana mogućnost dodatne financijske pomoći radi povećanja konkurentnosti”, rekla je pomoćnica direktora Sektora za industriju HGK Gordana Pehneć Pavlović dodavši kako je farmaceutska industrija zbog politike cijena izgubila dio proizvodnog programa te ima velike probleme zbog neplaćanja. Iako farmaceutska industrija čine tvrtke čiji se prihodi kreću u rasponu od pola milijarde pa do nekoliko tisuća eura, prosjek djelatnosti za 2014. pokazuje da je sektor ostvario prosječnu dobit od dva milijuna eura. Farmaceuti ističu da njihove analize pokazuju kako otvaranje jednog novog radnog mjesta u farmaceutskoj proizvodnji posredno utječe na otvaranje šest do osam radnih mjesta u tvrtkama s kojima posluju. Hrvatski proizvođači lijekova godišnje ulažu oko 5,5 posto prihoda u istraživanje i razvoj. “Trenutačna ulaganja u novu tehnologiju i kapacitete su dvije milijarde kuna. Čak 62 posto svojih proizvoda farmaceuti izvoze na ino-tržišta gdje su ostvarili 3,2 milijarde kuna prihoda, a broj zaposlenih u zadnjih pet godina porastao je za osam posto”, ističe predsjednica Udruge proizvođača lijekova HUP-a Marina Pulišić, članica Upravnog odbora JGL-a.

Farmaceutske tvrtke lani su uložile 270,7 milijuna eura u rast i razvoj i otvorile 552 nova radna mjesta. “Sadašnja pozicija industrije u Hrvatskoj je u najmanju ruku izazovna. Iako nas je država proglasila strateškom industrijom, još uvijek ne vidimo benefite. Rokovi plaćanja su i dalje preko svih limita dok cijene lijekova ne prestaju padati, što uzrokuje pad cijena na tržištima regije koju opskrbljujemo i odražava se na izvoz. S druge strane, domaća industrija je pretežno u segmentu generičkih lijekova koji gube

svoju tržišnu poziciju na račun skupljih uvoznih lijekova. Kriza je s druge strane utjecala na potrošnju bezreceptnih proizvoda koji su opterećeni visokim davanjima, pa je nerijetko isti proizvod u razvijenijim i bogatijim zemljama jeftiniji nego kod nas”, naglašava predsjednik Uprave PharmaS-a Jerko Jakšić te napominje kako hitno treba smanjiti rokove plaćanja i namete poslovanja te osigurati dugoročno poslovanje kroz održivu cijenu lijekova.

Problemi s rokovima plaćanja

Iako je farmaceutska industrija proglašena strateškom, proizvođači lijekova nisu zadovoljni svojom pozicijom, posebno kad je riječ o plaćanjima isporučenih lijekova. Ističu kako im zdravstvene ustanove duguju milijardu kuna, dok se rokovi plaćanja uglavnom kreću oko 300 dana, a u pojedinim slučajevima i nevjerovatnih 1000 dana. “To je potpuno neodrživo, industrija godinama kreditira zdravstveni sustav uz velika odricanja pa tražimo da se dugovi plaćaju po redosljedu dospijea”, ističe direktorica Udruge proizvođača lijekova Milka Kosanović upozoravajući na problem sadašnjih neodrživih cijena generičkih lijekova čiji udio stalno pada zbog ušteda u zdravstvenom sustavu, što uvelike otežava rad domaće generičke industrije. Proizvođači lijekova dosad su u uštedama zdravstvenog sustava participirali s 284 milijuna kuna, što je 67 posto ukupnih ušteda, dok je s druge strane tržišni udjel farmaceutske industrije na tržištu lijekova manji od 30 posto. “Ako ne dođe do promjena, industrija lijekova ostat će tigar na papiru jer se strateškoj industriji ne duguje milijarda kuna i ne uvode mjere na koje mora reagirati Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja”, rekla je Milka Kosanović pojašnjavajući kako je AZTN upozorio HZZO da preporuka liječnicima da propisuju najjeftiniji lijek unutar grupe lijekova istog sastava stavlja u neravnopravan položaj proizvođače čiji lijekovi nisu najjeftiniji. Gordana Pehneć Pavlović napominje kako podrška kroz nove strategije neće biti od koristi ako se hitno ne riješe gorući problemi koje farmaceutska industrija trpi u praksi. “Ako je farmaceutska industrija stvarno prioritet, potrebno je riješiti probleme zbog kojih trpi. Posebna priča je situacija s Imunološkim zavodom koji je također dio farmaceutske industrije i koji ima ogroman potencijal, ali je njegova budućnost i dalje neizvjesna”, istaknula je ona. Unatoč problemima koji im opterećuju poslovanje na domaćem tržištu, veliki proizvođači lijekova i ostalih farmaceutskih proizvoda okrenuti su izvozu, dok je naša farmaceutska industrija u svijetu prepoznata kao kvalitetna. Uz već iskusne igrače Plivu, JGL i Belupo, u PharmaS-u su u posljednje dvije godine razvili deset svojih proizvoda koji su krenuli u osvajanje tržišta izvan zemalja regije. “Svoj izvoz smo proširili na zemlje poput Rusije i Bugarske, s najavom izvoza na tržišta Švicarske, Poljske i Grčke. Ti proizvodi su izvan sustava državnih zdravstvenih budžeta što nam ipak olakšava poslovanje, kad je riječ o brzini plasmana proizvoda na tržište”, kaže Jakšić. “Kreatori gospodarskog i zdravstvenog sustava moraju shvatiti da industrija nije mjesto troška već velikog potencijala i investicija. Ulaganja hrvatskih proizvođača lijekova u novu tehnologiju i kapacitete iznose dvije milijarde kuna”, ističe predsjednik Uprave Belupa Hrvoje Kolarić dodajući kako svi moraju shvatiti da ulaganje u domaću proizvodnju lijekova znači i otvaranje novih radnih mjesta, rast BDP-a i izvoza.

Potrošnja lijekova

Hrvatska za zdravstvo i lijekove izdvaja oko 7,8 posto BDP-a te se ubraja u grupu onih zemalja koje izdvajaju visok udio BDP-a. S druge strane, s obzirom na relativno mali BDP po glavi stanovnika i potrošnju na lijekove po glavi stanovnika, u apsolutnim je iznosima taj udio nizak. Prema dostupnim podacima Agencije za lijekove i medicinske proizvode, ukupna potrošnja lijekova u Hrvatskoj u 2013. iznosila je 954,97 definiranih dnevnih doza na 1000 stanovnika odnosno više od 5,2 milijarde kuna. Podaci pokazuju ukupno povećanje potrošnje lijekova u 2013. za 3,1 posto u odnosu na 2012. Ovaj porast potrošnje u skladu je s porastom potrošnje tijekom razdoblja od 2005. do 2013. godine i slijedi trend povećanja kroz godine.

Furjan: Otežano poslovanje na tržištu Hrvatske

Značaj farmaceutske industrije za Hrvatsku vidi se i u činjenici da smo prepoznati kao industrija koja je strateška za daljnji gospodarski razvoj ove zemlje. Unatoč svojoj strateškoj poziciji, visokoj dodanoj vrijednosti i kontinuiranim ulaganjima, za daljnji razvoj ove industrije trebalo bi donijeti okvir koji obvezuje sve strane te unaprijediti dijalog između različitih ministarstava, posebice financija, gospodarstva, znanosti i zdravlja. Nažalost, u ovom času stječe se dojam kako nas, primjerice, Ministarstvo zdravlja tretira kao trošak, dok drugi od nas očekuju dodatna ulaganja i otvaranja novih radnih mjesta. Industrija je opterećena iznimno dugim rokovima plaćanja koja u prosjeku nerijetko prelaze i 300 dana, a istodobno državne institucije od nas očekuju da plaćamo u roku 30 dana. Ova neravnoteža kao i kompleksne administrativne procedure i promjenjiva regulativa otežava poslovanje na tržištu Hrvatske i usporava daljnji razvoj industrije. Svijet se mijenja velikom brzinom i ne možemo raditi isto kao prije 20 ili 30 godina, ocjenjuje Mihael Furjan, predsjednik Uprave Plive Hrvatska.

Izvor: Ilijana Grgić, Privredni vjesnik 3883 od 29. 6. 2015.

Rang po ukupnom prihodu 2014. (u eurima)

1.	PLIVA Hrvatska d. o. o.	495.794.700
2.	Belupo d. d.	83.023.500
3.	JGL d. d.	82.805.600
4.	Hospira Zagreb d. o. o.	35.937.900
5.	Genera d. d.	27.135.700
6.	Fidifarm d. o. o.	8.093.600
7.	PharmaS d. o. o.	7.002.600
8.	Farmal d. d.	6.600.500
9.	Kemig d. o. o.	4.044.300
10.	BioGnost d. o. o.	2.953.600
11.	Imunološki zavod d. d.	2.634.100
12.	Pharmatheka consult d. o. o.	2.089.700
13.	Genera lijekovi d. o. o.	1.856.700
14.	Apipharma d. o. o.	1.646.400
15.	Sensilab d. o. o.	716.500
16.	Kenkai d. o. o.	695.300
17.	Marti farm d. o. o.	516.600
18.	Adrialab d. o. o.	472.400
19.	Trešnjevka laboratorij d. o. o.	328.900
20.	Hamapharm d. o. o.	318.200

Izvor: *Bisnode*

Rang po novostvorenoj vrijednosti 2014. (u eurima)

1.	PLIVA Hrvatska d. o. o.	126.119.000
2.	Belupo d. d.	25.518.700
3.	JGL d. d.	19.479.600
4.	Hospira Zagreb d. o. o.	18.055.300
5.	Genera d. d.	7.637.300
6.	PharmaS d. o. o.	3.095.800
7.	Imunološki zavod d. d.	2.258.500
8.	Farmal d. d.	1.409.900
9.	Fidifarm d. o. o.	1.369.800
10.	Kemig d. o. o.	957.300
11.	BioGnost d. o. o.	700.700
12.	Genera lijekovi d. o. o.	588.800
13.	Apipharma d. o. o.	352.200
14.	Adrialab d. o. o.	344.900
15.	Pharmatheka consult d. o. o.	244.900
16.	Marti Farm d. o. o.	180.500
19.	Trešnjevka laboratorij d. o. o.	122.400
17.	Sensilab d. o. o.	113.700
18.	Marina Lab Opus d. o. o.	64.900
20.	Lan d. o. o.	57.200

Izvor: *Bisnode*

Kameno brašno kao mineralno gnojivo

Zagrebačka tvrtka Multi Natura, osnovana 2013., središnje je mjesto za proizvodnju i plasman hrvatskih ekoloških mineralnih gnojiva Eko-rast. Riječ je zapravo o kamenom brašnu koje poboljšava i čuva hranjive tvari u tlu i bogato je elementima kojima se postižu visoki prinosi te kvalitetni i zdravi plodovi. Najzastupljeniji element u njemu je silicij (56 posto). Zbog velikog sadržaja silicij oksida (SiO₂), Eko-rast povoljno utječe na razvoj korjenove mreže, učvršćuje biljno tkivo, pomaže boljoj izgradnji stijenki biljnih stanica te poboljšava rast biljke jer osigurava dodatno stvaranje bjelančevina. Kako je silicij mineral negativnog ionskog naboja s bogatom količinom ostalih mikro i makro elemenata, Eko-rast drastično (za 30 do 60 posto) smanjuje prisutnost štetnih ostataka umjetnih mineralnih gnojiva, pesticida i insekticida u plodovima, te neutralizira nepoželjnu pH vrijednost biljaka. Stoga ga je moguće primijeniti u cvjećarstvu, povrtlarstvu, ratarstvu, vinogradarstvu, voćarstvu, šumarstvu kao i u stajama.

Mineralno gnojivo patentirao je koprivnički inovator Branko Kesteli koji je, na žalost, prerano preminuo od teške bolesti. Proizvodnja Eko-rasta, koju je nastavio njegov sin Danijel Kesteli, posvećena je upravo njemu i njegovoj životnoj inspiraciji.

“Upotreba umjetnih gnojiva u Hrvatskoj zaslijepljuje pravi put razvoju cjelokupnog gospodarstva, kao i mogućnosti proizvodnje višestruko vrijednih i profitabilnih proizvoda iz najvećeg prirodnog sirovinskog potencijala minerala kamenih stijena. Uporabni su potencijali proizvoda od kamenog brašna tako široko i tržišno artikulirani da nije čudo što je interes Europe, a u posljednje vrijeme i arapskog svijeta, drastično povećan. Ruski plin, arapska nafta, čileanski bakar, južnoafrički dijamanti, zlato Eldorada... sve to, a i mnogo više naše je hrvatsko kameno brašno, dobiveno iz podravske šljunčara”, objašnjava nam Krešimir Ivanković, direktor tvrtke Multi Natura koja želi postati lider u plasmanu tog prirodnog mineralnog gnojiva u Hrvatskoj. “Dugoročni zadatak

poduzeća je prodaja prirodnog mineralnog gnojiva u zemljama Europske unije", ističe on.

Izgradnjom i adaptacijom proizvodnog pogona u Općini Peteranec u Koprivničko-križevačkoj županiji, dodaje Danijel Kesteli, osigurana je strateška pozicija u proizvodnji. "Jer proizvodni pogon se nalazi u neposrednoj blizini bogatih i kvalitetnih nalazišta sirovina. Tako da djelujemo na mjestu iz kojeg lako i jednostavno, brzo i povoljno osiguravamo transport proizvoda do naših poslovnih partnera", zaključuje Kesteli.

Izvor: Privredni vjesnik 3882 od 22. 6. 2015.

Nema mjesta za veliku industriju (pa ni kemijsku)

Ministarstvo graditeljstva i prostornog uređenja zajedno s Hrvatskim zavodom za prostorni razvoj izradilo je dokument koji će usmjeravati prostorni razvoj cjelokupnog teritorija države do 2030. godine. Predstavljanje se održava u četiri veća hrvatska grada, a započelo je u Splitu ispred Doma mladih, simbola nedovršene gradnje. Trenutačno važeća Strategija prostornog uređenja Republike Hrvatske usvojena je 1997. godine.

Prema riječima ministrice graditeljstva Anke Mrak Taritaš, radi se o iznimno važnom dokumentu jer je važeća Strategija donesena 1997. u potpuno drugačijim okolnostima. "Javna rasprava trebala bi trajati mjesec dana i završiti do 15. srpnja, a usporedno s njom donosi se strateška procjena utjecaja na okoliš, koja je izrađena i nalazi se na mrežnim stranicama Ministarstva. Na jesenskom zasjedanju Sabora trebao bi se naći gotov dokument strategije prostornog razvoja Hrvatske. Sve europske zemlje imaju takav dokument do 2020. godine, a mi smo se odlučili za rok do 2030. godine, jer nam je 2020., što se tiče prostornog planiranja, vrlo blizu. Nova strategija uzima u obzir niz resornih strategija i drugih razvojnih dokumenata s posrednim ili neposrednim utjecajem na prostor. Uzeti su u obzir i dokumenti Europske unije kojima se usmjerava razvoj pojedinih prostornih sustava kao i znatna financijska sredstva EU fondova koje je moguće koristiti za potrebe prostornog razvoja", ističe Anka Mrak Taritaš.

Ne treba širiti nova građevinska područja, nego koristiti stara. U interesu Hrvatske je da cijesimo prostor, da razvoj temeljimo na prirodnim i kulturnim dobrima te tradiciji. U Hrvatskoj više nema mjesta za veliku industriju, nego za objekte sa 100 do 150 zaposlenika koji će biti prilagodljiviji promjenama i uvjetima na tržištu. A građevinske tvrtke se moraju preusmjeriti na nove poslove, na urbane sanacije i transformacije te poslove vezane uz energetske učinkovitost.

Izvori: Privredni vjesnik 3882 od 22. 6. 2015.

Privredni vjesnik 2883 od 29. 9. 2015.

Pliva Hrvatska na prvom mjestu među pet najboljih poslodavaca u 2015.

Stručnjaci u upravljanju ljudskim potencijalima iz vodećih tvrtki u Hrvatskoj najboljim su ocijenili upravljanje zaposlenicima u pet tvrtki: prvo mjesto dijele Pliva Hrvatska i Vipnet, drugo mjesto Microsoft Hrvatska i Coca-Cola HBC Hrvatska, dok je na trećem mjestu tvrtka Valamar hoteli i ljetovališta. Tvrtke koje su uvrštene u Top 5 listu osvojile su preko 98 posto bodova. To znači da strateški upravljaju zaposlenicima, imaju transparentan proces zapošljavanja, postavljaju jasne ciljeve, mjere radni učinak i nagrađuju rezultate, zaposlenicima omogućuju razvoj karijere i potiču komunikaciju. U organizacijama Top 5 velika se pozornost pridaje razvoju zaposlenika, pa oni kroz godinu prođu barem jedan trening. Kako bi osigurali kvalitetno upravljanje na svim razinama, organizacije Top 5 ulažu i u razvoj vještina rukovoditelja. Menadžeri tijekom godine provedu bar sedam radnih dana na treninzima upravljanja timom, a za one od njih koji u svome timu

imaju najmanje sedmero ljudi mjeri se i zadovoljstvo zaposlenika njihovim radom. Projekt Poslodavac Partner ove godine slavi deset godina, a listu Top 5 Poslodavaca Partnera objavljuje od 2008. god.

Izvor: Privredni vjesnik 3879 od 1. 6. 2015.

Slovenska industrija aluminija

U gospodarskoj krizi koja je industriju aluminija pogodila istodobnim nailaskom skupe električne energije i niskih cijena aluminija, od svih aluminijaša iz bivše Jugoslavije najbolje se snašao slovenski Talum, poznati proizvođač aluminija iz Kidričeva. U Talumu su na vrijeme shvatili da ne mogu budućnost graditi na primarnom aluminiju, odnosno da mogu opstati samo ako osnovni proizvod nadgrade sa što više dodane vrijednosti. U tri godine otkako u Talumu traje proces diferencijacije i restrukturiranja proizvodnih programa uključujući i sustav trženja, uspjeli su povećati opseg prodaje za 15 posto proizvodima kojima su povećali dodanu vrijednost za 50 posto.

Nekad je Talum prosperirao na primarnom aluminiju – prodavao je 90 posto elektroliznog primarnog proizvoda. Kriza je prinudila tvrtku na temeljit zaokret i danas Talum prodaje 60 posto primarnog aluminija i u cijelosti je usredotočen na pitanje kako iz primarnog aluminija napraviti više unosnijih proizvoda. U kratko vrijeme uspjeli su 40 posto ukupnog primarnog aluminija pretvoriti u proizvode tražene u Sloveniji i širom svijeta. Talum isporučuje specifične aluminijске slitine, razne "rondelice" za proizvodnju doza i tuba, isporučuju široku paletu odljevaka, a pružaju i razne usluge u obliku inženjeringa tehnoloških rješenja s prodajom vlastitog znanja. U novije vrijeme tržištu su ponudili i specifične dizajnerske programe. Stoga su i osnovali novu tvrtku Kreal (kreativni aluminij).

Najmlađa tvrtka u Grupi Talum razvija nove programe na temelju inovacija svojih zaposlenika, a otvoreni su i za projekte iz partnerskih veza. Kreal zasad nudi tržištu tri nove robne marke. Prva je Outdoor Extreme – radi se o proizvodnji tzv. vanjskog pokućstva u kombinaciji aluminija i kože. Druga je Talumen gdje su u suradnji s tvrtkom Vip-Virant razvili vanjsku rasvjetu alu-led. Pod okriljem treće robne marke Kreal razvija urbanu opremu i razne sadržaje za društvene prostore.

Kreal je tvrtka, ujedno i priča koja govori o prednosti i ljepoti aluminija. Ispunjena je znanjem i iskustvima zaposlenika. Inovativnost povezana s kreativnošću, stvaralaštvom i poduzetništvom ključna je poluga restrukturiranja cijele Grupe. "Neću biti zadovoljan sve dok ne počnemo dobivati barem jedan inovativni prijedlog po zaposlenom – sada dobivamo 0,7 prijedloga, što za kolektiv s 1200 zaposlenika nije malo. No želimo više", kategoričan je Marko Drobnič, predsjednik Uprave Taluma. Mladi stručnjak još kao student kemije dobio je 1998. godine nagradu Krke za diplomski rad. U Talumu je vodio cijeli niz projekata prije nego što je došao na čelo Uprave. Bio je odgovoran za četiri projekta povezana s "rondelicama" i aluminijским slitinama. Vodio je obnovu upravne zgrade, a u razdoblju od 2005. do 2007. godine projekt recikliranja otpadnog aluminija. Gradio je i najveću fotovoltičku elektranu na napuštenom deponiju crvenog mulja u Kidričevu. U travnju 2011. godine postao je predsjednik Uprave koncerna Talum.

Izvor: Franjo Kiseljak, Privredni vjesnik 3883 od 29. 6. 2015.

Veledrogerije i ljekarne u Hrvatskoj

Tržište lijekova i medicinskih proizvoda u Republici Hrvatskoj jedno je od većih iz perspektive gospodarskih djelatnosti jer je riječ o tvrtkama koje godišnje uprihode više od 10 milijardi kuna. U Hrvatskoj je registrirano više od 300 tvrtki u ovoj djelatnosti, no

može se reći da glavnu riječ vode četiri ključna igrača: Medika, kao najveća i jedina veledrogerija u domaćem vlasništvu, a za vrat joj pušu konkurenti Phoenix Farmacija, Medical Intertrade i Oktal Pharma. Lani je Medika od prodaje uprihodovala 2,27 milijardi kuna, uz neto dobit od 61,3 milijuna kuna.

“Danas govorimo o svakodnevnim promjenama koje hrvatske ljekarne prolaze kroz različite reorganizacije, promjene vlasničke strukture, kad se traže najbolji modeli ustroja te se uvode europski standardi u distribuciju lijekova”, kaže pomoćnica direktora Sektora za trgovinu HGK Tomislava Ravlić te dodaje da će trendovi koji dolaze iz Europe u smislu širenja ljekarničkog posla ili prodaje bezreceptnih proizvoda u maloprodajnim lancima sigurno zahvatiti i Hrvatsku, no samo je pitanje u kojem obliku i obujmu. Upravo je prodaja bezreceptnih lijekova izvan sustava ljekarni uzburkala odnose u farmaceutskom svijetu.

Ljekarnici nisu prodavači

Ljekarnici smatraju kako ljekarne nikad nisu bile niti će biti samo trgovine lijekovima, već je riječ o javno dostupnim zdravstvenim jedinicama za sigurnu opskrbu lijekovima, ali i za prevenciju zdravlja, edukaciju o lijekovima i zdravom načinu života. “Peto-godišnji studij FBF-a te stalna stručna edukaciju pod nadzorom Hrvatske ljekarničke komore ljekarnika ne čine prodavačem već stručnim zdravstvenim radnikom educiranim za izdavanje i savjetovanje o lijekovima”, napominje predsjednik HUP-Udruge ljekarnika Dario Petek, ističući kako je ljekarničko tržište u Hrvatskoj jedno od najkonkurentnijih i najorganiziranijih dijelova zdravstvenog sustava.

Kad je riječ o stavljanju lijekova u prodaju na police trgovačkih lanaca, Petek podsjeća da postoje propisi koji definiraju kako se otvaraju i vode ljekarne te specijalizirane trgovine za prodaju lijekova i ortopedskih pomagala na malo. “Lijek mora ostati pod nadzorom ljekarnika, a ne na policama trgovina. Takva praksa uobičajena je u većini europskih zemalja poput Njemačke, Francuske, Austrije, Belgije”, kaže Petek.

Prema evidenciji Hrvatske ljekarničke komore, u Hrvatskoj je 1160 ljekarni, odnosno oko 26 ljekarni na 100 000 stanovnika, što je iznad europskog prosjeka. U Hrvatskoj tako jedna ljekarna dolazi na 3700 stanovnika, dok je EU prosjek 4500 stanovnika. Nije jednostavno ni otvoriti novu ljekarnu jer udaljenost između dvije mora biti najmanje 200 metara u mjestima s 500 000

stanovnika, odnosno 300 metara u mjestima od 100 000 do 500 000 stanovnika, dok u mjestima s manje od 100 000 stanovnika udaljenost između dviju ljekarni mora biti minimalno 500 metara. I, naravno, u njoj moraju biti zaposleni magistri farmacije.

Tijekom posljednja dva i pol desetljeća hrvatski ljekarnici, magistri farmacije, unaprijedili su uslugu koju pružaju svojim korisnicima na razinu koje se ne bi postidjela ni jedna članica EU-a. Neki dijelovi, kao što je primjerice e-recept, napredna su iznimka i daleko ispred ostalih zemalja, ističe Petek te napominje kako se ulaskom Hrvatske u EU ljekarnama promijenilo malo toga “jer smo i prije bili usklađeni s propisima EU-a te najboljom ljekarničkom praksom”.

Rast potražnje za bezreceptnim lijekovima

No problemi koji muče sve one u trgovanju lijekovima je produženi rok plaćanja Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje, ali i potplaćena vrijednost ljekarničke usluge za izdavanje lijekova na recept te ortopedskih pomagala. Ljekarnici također smatraju da bi radi bolje konkurentnosti hrvatskih ljekarni u odnosu na zemlje u okruženju trebalo uskladiti razinu PDV-a za bezreceptne lijekove na pet posto kakav imaju i receptni lijekovi. Prema podacima HGK-a procjene o veličini tržišta govore o tome da je omjer lijekova na recept i bezreceptnih lijekova otprilike 85 posto naprama 15 posto, s time da u posljednje dvije godine raste trend kupovanja bezreceptnih lijekova, bio-proizvoda i health-proizvoda. Tako primjerice potražnja za bio-proizvodima raste po stopi i do 30 posto godišnje.

Izvor: Privredni vjesnik 3883 od 29. 6. 2015.

Vetropack straža: uloženo 215 milijuna

Puštanjem u rad remontirane peći za proizvodnju obojenog stakla i filtra za pročišćavanje otpadnih plinova u Vetropack Straži obilježen je kraj investicijskog ciklusa vrijednog više od 215 milijuna kuna. U 20 godina, otkada je tu tvrtku preuzela švicarska Vetropack Grupa, uloženo je oko 1,2 milijarde kuna. Prošlu godinu tvrtka je obilježila prodajom rekordne 1,01 milijarde boca i rastom prodaje od gotovo 10 posto. Izvoz joj čini čak 77 posto plasmana proizvoda.

Izvor: Privredni vjesnik 3879 od 1. 6. 2015.