

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**RAST PODJETJA JOHNSON & JOHNSON D.O.O., Z UVEDBO NOVEGA
ZDRAVILA STELARA**

Ljubljana, avgust 2009

NINA VIRANT

IZJAVA

Študentka NINA VIRANT izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. PETRE DOŠENOVIC BONČA, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____ Podpis: _____

Kazalo

Uvod	1
1 Značilnosti farmacevtske panoge	2
2 Predstavitev podjetja Johnson & Johnson d.o.o.	5
2.1 Značilnosti poslovanja podjetja Johnson & Johnson d.o.o., prodaja medicinskih in farmacevtskih izdelkov.....	6
2.2 Konkurenca podjetja Johnson & Johnson d.o.o.	8
3 Značilnosti rasti podjetja Johnson & Johnson d.o.o.	10
4 Opredelitev dejavnikov rasti z uvedbo zdravila Stelara podjetja Johnson & Johnson d.o.o.	10
4.1 Priložnosti za rast podjetja z uvajanjem novega zdravila Stelara	12
4.2 Ovire za rast podjetja z uvajanjem novega zdravila Stelara.....	13
5 Možnost rasti podjetja Johnson & Johnson d.o.o z vključitvijo zdravila Stelara v financiranje s strani ZZZS	16
5.1 Podatki in spremenljivke modela	17
5.1.1 Populacija	17
5.1.2 Tržni deleži posameznih bioloških zdravil za zdravljenje zmerne do hude psoriaze.....	17
5.1.3 Odmerjanje bioloških zdravil za zdravljenje psoriaze	18
5.1.4 Cena posameznega odmerka bioloških zdravil za zdravljenje psoriaze	18
5.1.5 Odziv na terapijo z biološkimi zdravili	19
5.1.6 Drugi stroški zdravljenja bolnikov z luskavico.....	19
5.2 Rezultati analize	20
6 Sklep	24
Literatura in viri.....	26
Priloge.....	1

Kazalo slik

Slika 1: Število bolnikov, zdravljenih z biološkimi zdravili Enbrel, Remicade in Humira, za osnovno leto, leto 1, leto 2, leto 3, leto 4 in leto 5	21
Slika 2: Število bolnikov, zdravljenih z biološkimi zdravili Enbrel, Remicade, Humira in Stelara, za osnovno leto, leto 1, leto 2, leto 3, leto 4 in leto 5	21
Slika 3: Stroški biološke terapije za zdravljenje psoriaze z zdravili Enbrel, Remicade in Humira za obdobje petih let v primeru, da na trgu ni zdravila Stelara	22
Slika 4: Stroški biološke terapije luskavice z zdravili Enbrel, Remicade, Humira in Stelara za obdobje petih let	23
Slika 5: Stroški terapije za ciljno populacijo brez zdravila Stelara in stroški terapije za ciljno populacijo z zdravilom Stelara.....	23
Slika 6: Vpliv na proračun na bolnika, kjer so zajeti stroški zdravljenja, in vpliv na proračun na bolnika, kjer so zajeti stroški bioloških zdravil.....	24

Kazalo tabel

Tabela 1: Vodilna farmacevtska podjetja s prihodki, izraženimi v milijonih dolarjev, in indeksi rasti v letih 2004, 2006 in 2008	2
Tabela 2: Čisti prihodki od prodaje blaga in čisti prihodki od prodaje storitev po namenu med letoma 2005 in 2007 (v EUR).....	6
Tabela 3: Poslovni izid podjetja Johnson & Johnson d.o.o. med letoma 2005 in 2008 (v EUR).....	7
Tabela 4: Bilanca stanja podjetja Johnson & Johnson d.o.o. v letih 2006, 2007 in 2008 (v EUR).....	8
Tabela 5: Kazalniki donosnosti za leto 2006, 2007 in 2008.....	8
Tabela 6: Farmacevtska podjetja v Sloveniji s čistimi prihodki od prodaje, sredstvi, kapitalom in dobičkom za leti 2007 in 2008 (v EUR)	9
Tabela 7: Kazalniki poslovanja podjetja Abbott Laboratories d.o.o. v letih 2006, 2007 in 2008	14
Tabela 8: Kazalniki poslovanja podjetja Pharma Swiss d.o.o. v letih 2006, 2007 in 2008	15
Tabela 9: Kazalniki poslovanja podjetja Schering-Plough CE AG v Sloveniji v letih 2006, 2007 in 2008.....	16
Tabela 10: Cene in odmerki posameznih konkurenčnih zdravil Enbel, Humire in Remicade.....	19

Kazalo prilog

Priloga 1: SWOT analiza podjetja Johnson & Johnson d.o.o.	1
--	---

Uvod

Predmet diplomskega dela je rast podjetja Johnson & Johnson d.o.o. z uvajanjem novega biološkega zdravila na slovenski trg. Podjetje Johnson & Johnson d.o.o., prodaja medicinskih in farmacevtskih izdelkov, je del skupine Johnson & Johnson, ki je v Sloveniji prisotna od leta 1989. Osnovna dejavnost Johnson & Johnson d.o.o. je posredništvo, specializirano za prodajo določenih izdelkov. Poslovanje obsega trženje, prodajo na debelo in distribucijo medicinskih pripomočkov ter zdravil na trgih jugovzhodne Evrope. Podjetje v Sloveniji združuje številne franšize, izpostavljam pa franšizo s farmacevtskega področja, Janssen Cilag.

Namen diplomskega dela je proučiti dejavnike, ki vplivajo na rast podjetja Johnson & Johnson d.o.o. z uvedbo novega biološkega zdravila Stelara, ki se uporablja za zdravljenje luskavice ali psoriaze. Cilj diplomskega dela pa je natančnejša opredelitev in analiza enega ključnih dejavnikov takšne rasti. Ta dejavnik je odločitev Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije (v nadaljevanju ZZZS), da zdravilo Stelara vključi med zdravila, za katera so zagotovljena sredstva obveznega zdravstvenega zavarovanja. ZZZS takšno odločitev sprejme na podlagi analize finančnih učinkov uvedbe zdravila na svoj proračun. V podjetju Johnson & Johnson d.o.o. so razvili model, ki omogoča analizo finančnih učinkov za ZZZS. V diplomskem delu tako predstavljamo ta model in prikažemo finančne učinke, ki bi nastali za ZZZS, če bi le-ta biološko zdravilo Stelara uvrstil med zdravila, ki jih financira.

Diplomsko delo je razdeljeno na dva dela. V prvem delu predstavljamo opisujemo značilnosti farmacevtske panoge in opredelimo vplive na rast, predstavimo pa tudi podjetje v tej panogi, skupino Johnson & Johnson. Omenjeno podjetje se z uvajanjem biološkega zdravila Stelara širi na področje dermatologije, pri tem pa se sooča z različnimi priložnostmi in nevarnostmi. Drugi del je namenjen analizi finančnih učinkov uvedbe omenjenega zdravila za ZZZS. Pozitivni finančni učinki za plačnika tega zdravila in z njim povezanih zdravstvenih storitev, je namreč eden ob ključnih pogojev za uvedbo zdravila Stelara na slovenski trg.

1 Značilnosti farmacevtske panoge

Glavni funkciji farmacevtske dejavnosti sta predvsem razvoj in trženje učinkovitih ter varnih zdravil, kar regulirajo zakoni, predpisi ter etika (Drinovec, 2004, str. 35). Panoga sodi med najbolj regulirane, po drugi strani pa je zelo inovativna.

Leta 2008 je svetovni farmacevtski trg dosegel 5,5-odstotno rast, svetovni generični trg pa celo 12-odstotno rast (Kesič, 2008b, str. 20). Farmacevtska podjetja delujejo v eni izmed bolj razvitih panog, zato je tu nujen konstantni razvoj (Bizjak, 2002, str. 7). Farmacevtska podjetja vlagajo veliko sredstev v razvoj in raziskave. Leta 2006 je bilo tako registriranih 31 novih zdravil, leta 2007 pa manj, natančneje 21 (Kesič, 2008a, str. 22). Zaradi velikih investicij v razvoj novih zdravil je pričakovati prizadevanje podjetij, da čim bolj izkoristijo oziroma podaljšajo patent, hkrati pa se vse bolj poudarja pomen generičnih zdravil, saj so ta veliko cenejša. Ko so izdelki patentno zaščiteni, si skušajo podjetja povrniti čim več stroškov, ki so jih imela s prvo fazo, torej z razvojem zdravila. Patentna zaščita v večini primerov traja okoli 8 let, takrat se podjetja poslužujejo intenzivnega ter okrepljenega trženja in se širijo na različne trge.

V Tabeli 1 prikazujemo nekaj vodilnih farmacevtskih podjetij, njihove prihodke v letih 2004, 2006 in 2008 ter rast v enakem obdobju. Med njimi je tudi skupina Johnson & Johnson, ki je na lestvici uvrščeno na sedmo mesto. Večina podjetij je leta 2006 v primerjavi z letom 2004 povišala svoje prihodke, izjema je le Merck & Co. Izstopa podjetje Sanofi-Aventis, ki je v omenjenem obdobju povečalo prihodke za 90,8 odstotka. Tudi leto 2008 je bilo v primerjavi z 2006 ugodno, padec prihodka je v tem obdobju zabeležilo podjetje Sanofi-Aventis. Povprečna stopnja rasti prihodka je leta 2006 v primerjavi z letom 2004 znašala 27,2 odstotka, leta 2008 v primerjavi z 2006 pa 10,8 odstotka.

Tabela 1: Vodilna farmacevtska podjetja s prihodki, izraženimi v milijonih EUR, in indeksi rasti v letih 2004, 2006 in 2008

Podjetje	Prihodek v mio EUR			Rast	
	Leto 2004	Leto 2006	Leto 2008	Indeks rasti prihodka 06/04	Indeks rasti prihodka 08/06
Pfizer	Ni podatka	33.755	33.788	/	100,0
GlaxoSmithKline	23.321	26.604	27.895	114,0	104,8
Sanofi-Aventis	14.647	27.946	27.152	190,8	97,1
Roche	20.295	27.283	29.604	134,4	108,5
AstraZaneca	14.952	18.475	22.052	123,5	119,3
Novartis	19.712	25.834	28.932	131	111,9
Johnson & Johnson	33.041	37.212	44.452	112,6	119,5
Merck & Co.	16.007	22.636	23.850	98,6	105,3
E.Lilly	9.671	10.950	14.220	113,2	129,8
Wyeth	Ni podatka	14.202	15.934	/	112,2

Vir: Letna poročila podjetij za leto 2004, 2006 in 2008; lastni izračuni, 2009.

Iz Tabele 1 je razvidno tudi to, da se je rast prihodka v letu 2008 nekoliko upočasnila, vzrok je trenutna finančna kriza. Njeni vplivi po svetu se kažejo v vseh panogah, tudi v

farmacevtski. Farmacevtska panoga sicer deluje nekoliko drugače od ostalih, njeno delovanje je namreč bolj kompleksno. Kesič (2008b, str. 20) navaja, da je glavni pokazatelj negativnih vplivov prav zniževanje vrednosti delnic družb, ki kotirajo na borzi. Pričakovati je številna odpuščanja zaposlenih oziroma stroškovno optimizacijo na področju kadrov. Smith (1987, str. 218) loči med tremi glavnimi vrstami farmacevtskih podjetij glede na politiko poslovanja, raziskave in inovacije. V prvo skupino sodijo podjetja, ki temeljijo na inovativnosti in razvoju, to so po navadi velike korporacije (podjetja, ki proizvajajo originalna zdravila). Druga skupina predstavlja podjetja, specializirana v generičnih imitacijah in konkuriranju v cenah (podjetja, ki proizvajajo generična zdravila). V zadnjo skupino pa sodijo podjetja, ki sledijo različnim proizvodnjam in politikam trženja, na primer kupujejo licence, oziroma so specializirana za zdravila brez receptov, primer za to so zeliščna zdravila. Glede na kriterije, sodijo podjetja v Tabeli 1 v prvo skupino, usmerjena so namreč v raziskave in razvoj. V skupini Johnson & Johnson, na primer, za to namenijo okoli 10 odstotkov celotnih prihodkov (Letno poročilo podjetja Johnson & Johnson d.o.o., 2007). Kot smo že pojasnili, je rast prihodkov med letoma 2004 in 2008 značilna za večino podjetij, razlog za to je v uresničevanju različnih strategij podjetniških rasti. Pri razvijanju strategij rasti podjetja upoštevajo zunanje dejavnike rasti, kot na primer rast trga, tržne priložnosti, pa tudi notranje dejavnike rasti. Med pomembnejše notranje dejavnike rasti sodi nepopolna izkoriščenost nekaterih prvin poslovnega procesa, ki bi lahko pomenile konkurenčno prednost podjetja pred ostalimi v panogi. Tajnikar (2000, str. 118) med strategije rasti uvršča generično rast in rast z diverzifikacijo, ki se lahko uresničujeta na različne načine, na primer s pomočjo nakupa in prodaje licence, nakupa in prodaje franšize, s pomočjo joint venture poslov, z mreženjem in podpogodbništvo ter s spojitvami, pripojitvami in prevzemi.

Farmacevtska podjetja rastejo z uresničevanjem generične rasti, pri kateri povečujejo velikost, proizvodnjo in prihodek tako, da povečujejo proizvodnjo in prodajo ene vrste proizvoda/storitve oziroma enakega asortimenta proizvodov/storitev. Poznamo dva načina generične rasti, in sicer povečevanje obsega poslovanja ter povečevanje profita, do same rasti pa privede več pogojev, pomembnejša sta rastoči trg in zadostnost finančnih virov (Moss et al., 1990). Ker pa gre za proizvode, pri katerih generična rast hitro preide v geografsko diverzifikacijo, je za farmacevtska podjetja ključna strategija diverzificirane rasti, in sicer tako v obliki geografske diverzifikacije kot v obliki produktne diverzifikacije. Rast z diverzifikacijo je v farmacevtski panogi razširjena oblika, razlog je v osnovni karakteristiki te dejavnosti, torej močni razvojni orientiranosti (Veselič, 1997, str. 1). Nekatera podjetja se tako diverzificirajo le na področju zdravstva, spet druga se širijo na področje, ki so povezana z zdravstvom in zdravjem. Veselič (1997, str. 22), na primer, poudarja čedalje večji pomen diverzifikacije farmacevtskih podjetij na področje nutracevtike ali funkcionalne hrane. Gre za vmesno področje med hrano in zdravili, ki zahteva več farmacevtskega in medicinskega kot živilskega znanja.

Primer diverzificiranega podjetja je tudi skupina Johnson & Johnson, ki je prisotna na treh glavnih področjih. Prvega predstavljajo izdelki široke potrošnje, kamor sodijo izdelki za nego

kože, zobno higieno, nego otrok ter zdravila, ki se izdajajo brez recepta. V drugi sektor sodijo medicinski pripomočki, tretjega pa predstavljajo zdravila, ki se uporabljajo tako v humani kot veterinarski medicini. Zdravilo proti težjim oblikam luskavice, Stelara, je bilo v Evropski uniji odobreno januarja leta 2009. S tem je skupina Johnson & Johnson uvedla novo skupino proizvoda v obstoječo dejavnost, in sicer s področja dermatologije.

Geografsko in produktno diverzifikacijo farmacevtska podjetja uresničujejo predvsem s spojitvami, pripojitvami in prevzemi, za katere je značilno, da so lahko horizontalni ali vertikalni. S povezovanjem nastajajo podjetja ne zgolj na lokalnih, temveč tudi na večjih trgih. Razlogi, ki vodjo do tovrstnih zvez, so različni, pogosto jih delimo na strateške in finančne, kjer so interesi povezani s podjetniškimi strategijami in finančnimi učinki. Takšna povezovanja so običajno uspešna, ko podjetja delujejo v tržni niši in v rastoči gospodarski panogi (Tajnikar, 2000, str. 148–153).

Vzroki za pripojitve, spojitve in prevzeme v farmacevtski panogi so v hitri internacionalizaciji ter globalizaciji svetovnega gospodarstva, v varstvu intelektualne lastnine, nanje pa vplivajo tudi regulatorni vzroki, sodni spori, spremenjena struktura in velikost konkurentov, racionalizacija stroškov pa tudi zmanjševanje števila novih produktov kljub povečanim vlaganjem v raziskovalno-razvojne aktivnosti (Kesič, 2008b, str. 20).

Posledica procesov konsolidacije zaradi spojitev, pripojitev in prevzemov je višja stopnja oligopolizacije – med seboj namreč tekmuje manjše število družb, ki pa so združene v večje skupine. Kesič (2007, str. 159) je pri proučevanju globalizacijskih procesov v svetovni farmacevtski industriji ugotovil, da morajo podjetja za doseganje trajne poslovne stopnje konkurenčnosti posedovati naslednje elemente: nove izdelke, trge, rast prodaje ter gradnjo dolgoročnih partnerstev tako s kupci kot z dobavitelji. Obstajata tudi dva razloga za omenjeno strateško povezovanje, to sta pomanjkanje in kompleksnost pridobivanja novih izdelkov ter kompleksnost proizvodnje teh produktov. Koncentracija je prisotna med podjetji, ki proizvajajo originalna zdravila in tudi pri podjetjih, ki proizvajajo generična zdravila.

Med odmevnejše primere spojitev, pripojitev in prevzemov v farmacevtski panogi sodi Novartisov prevzem podjetja Alcon, ki je bilo pred tem v lasti švicarskega podjetja Nestle. Znani so še primeri družbe Genentech, ki jo je prevzelo podjetje Roche, ImClone Systems je prevzelo podjetje E. Lilly, podjetje Acambis pa je prevzela družba Sanofi-Aventis. Skupna točka vseh omenjenih prevzemov je oblikovanje sinergij na področju razvoja in raziskav. Veliko podjetij z originalnimi zdravili širi svoje poslovanje tudi na generična zdravila, znano je podjetje Zentiva, ki ga je prevzel francoski Sanofi-Aventis (Kesič, 2008b, str. 20). Trg generičnih zdravil v zadnjem času hitro raste, velikemu številu dobro prodajanih zdravil namreč poteče patentna zaščita, kjer gre za ekskluzivnost izdelka. Drugi razlog za rast tega trga pa je racionalizacija stroškov zdravstva, saj je poglobljena prednost generičnih zdravil nižja cena ob primerljivi kakovosti z originalnimi zdravili.

2 Predstavitev podjetja Johnson & Johnson d.o.o.

Skupina Johnson & Johnson sodi med največje proizvajalce izdelkov s področja zdravstva, medicinskih pripomočkov, zdravil ter produktov široke potrošnje. Zaposluje prek 119.000 ljudi in združuje več kot 200 podjetij, ki delujejo v 57 državah. Leta 2007 je skupna prodaja skupine Johnson & Johnson znašala okoli 61,1 milijarde USD (Letno poročilo Johnson & Johnson, 2007, str. 6–7). Skupina Johnson & Johnson, ki jo poznamo danes, izhaja iz družinskega podjetja, ustanovljenega leta 1886. Svoje prve proizvode je trgu predstavilo že leta 1887. Po letu 1930 je bila vzpostavljena decentralizacija, ki je družbo kasneje umestila med bolj prepoznavna farmacevtska podjetja (Burns, 2005, str. 37–38). Skupina ima pod seboj številne franšize, ki jim nudi podporne storitve za delovanje na posameznih trgih. Glavne franšize so Cordis, Codman, Ethicon, Ethicon Endo Surgery, Biosense Webster, Johnson & Johnson Medical, DePuy, DePuy Spine, DePuy Mitek, Lifescan, ASP, Vision Care, ki so franšize s področja medicinskih pripomočkov, in Janssen Cilag, to je s področja farmacije. Navedene franšize pokrivajo tri področja, in sicer področje izdelkov široke potrošnje, sektor medicinskih pripomočkov ter sektor zdravil. Med izdelki široke potrošnje so zajeti produkti za negovanje kože in las, zobno higieno, za negovanje ran ter produkti za nego otrok. Primer so izdelki Johnson Baby, Neutrogena, Clean and Clear, Ph 5,5, Carefree ter OB. Leta 2007 je skupina Johnson & Johnson od korporacije Pfizer prevzelo blagovne znamke Nicorette, Visine, Olynth ter Unicap. V sektor medicinskih pripomočkov uvrščamo številne kirurške instrumente, šivalne materiale za zapiranje ran, igle, kirurške materiale, ortopedske vsadke, žilne opornice, aparate za sterilizacijo kirurških instrumentov, aparate za merjenje glukoze v krvi, kontaktne leče in podobno. V sektor zdravil pa uvrščamo farmacevtske izdelke z različnih področij, in sicer zdravila s področja humane in veterinarske medicine, natančneje zdravila s področja psihiatrije, bolezni živčnega sistema, prebavil, mentalnih bolezni, srčnožilnih bolezni, onkoloških in dermatoloških bolezni pa tudi zdravila za blaženje bolečin in alergij, zdravila proti infekcijam, v ta sektor pa sodijo tudi biološka zdravila (Letno poročilo Johnson & Johnson 2007, str. 6–12).

Del mednarodne skupine Johnson & Johnson je tudi Johnson & Johnson d.o.o., prodaja medicinskih in farmacevtskih izdelkov, ki ima sedež v Ljubljani, osnovni kapital podjetja pa znaša 41.729 evrov. Osnovna dejavnost podjetja Johnson & Johnson d.o.o. je po standardni klasifikaciji dejavnosti (v nadaljevanju SKD) posredništvo, specializirano za prodajo drugih določenih izdelkov. Po SKD ima ta dejavnost šifro G51.180 (Statistični urad Republike Slovenije), zajema pa prodajo na debelo, distribucijo ter trženje medicinskih pripomočkov in zdravil na trgih jugovzhodne Evrope, natančneje v Sloveniji, Srbiji in Črni gori, Hrvaški, Bosni in Hercegovini, Bolgariji, Makedoniji, Albaniji ter Romuniji. Prodaja proizvode krovnega podjetja in družb, s katerimi ima sklenjene sporazume o sodelovanju na določenih trgih (Letno poročilo podjetja Johnson & Johnson d.o.o. 2007, str. 11). Podjetje Johnson & Johnson d.o.o. je na področju jugovzhodne Evrope prisotno od leta 1989, svoje predstavništvo je imelo v Srbiji v Beogradu, od koder je vodilo poslovne procese. Glavna razloga za vzpostavitev predstavništev v Sloveniji in na Hrvaškem sta slabša povezanost ter oteženo

poslovanje med državami nekdanje Jugoslavije. Že leta 1992 se je predstavništvo preselilo v Ljubljano in se tri leta pozneje preoblikovalo v podružnico. Ta je pridobila status veletrgovalnice na področju medicinskih pripomočkov, kar ji je omogočalo upravljanje z uvozno-izvoznimi posli. Po vstopu Slovenije v Evropsko unijo se je družba statusno preoblikovala v družbo z omejeno odgovornostjo (Letno poročilo podjetja Johnson & Johnson d.o.o. 2007, str. 10). Stoodstotni lastnik podjetja v Sloveniji je skupina Johnson & Johnson. Podjetje Johnson & Johnson d.o.o se nenehno razvija in raste, pri tem pa ga vodi poslanstvo, ki ga Kotler (1984, str. 46) opisuje tako: »Izjava o poslanstvu podjetja deluje kot nevidna roka, ki vodi široko razvejane zaposlene k neodvisnemu, vendar kolektivnemu delu proti realizaciji ciljev organizacije.« Poslanstvo, ki usmerja podjetje Johnson & Johnson d.o.o., se glasi: »Johnson & Johnson želi biti vodilno podjetje na področju zdravstva na trgih jugovzhodne Evrope. V celotni regiji želimo s svojimi proizvodi in storitvami prispevati k dvigu kvalitete zdravstvenih storitev in s tem oskrbe bolnikov« (Letno poročilo Johnson & Johnson, 2007, str. 16). Tudi vizija podjetja pripomore k motivaciji zaposlenih, ta se v Johnson & Johnson d.o.o. glasi: »Johnson & Johnson želi biti prepoznavno kot podjetje s področja zdravstva, ki mu kupci najbolj zaupajo« (Letno poročilo Johnson & Johnson d.o.o. 2007, str. 16).

2.1 Značilnosti poslovanja podjetja Johnson & Johnson d.o.o., prodaja medicinskih in farmacevtskih izdelkov

V Tabeli 2 prikazujemo čiste prihodke od prodaje blaga in čiste prihodke od prodaje storitev podjetja Johnson & Johnson d.o.o v sektorju medicinskih pripomočkov in sektorju zdravil. Leta 2005 so čisti prihodki od prodaje zdravil v strukturi celotnih čistih prihodkov blaga predstavljali okoli 54 odstotkov, leta 2006 57 odstotkov in leta 2007 52 odstotkov.

Tabela 2: Čisti prihodki od prodaje blaga in čisti prihodki od prodaje storitev po namenu med letoma 2005 in 2007 (v tisoč EUR)

V tisoč EUR	Čisti prihodki od prodaje blaga			Čisti prihodki od prodaje storitev		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Medicinski pripomočki	25.687	36.788	49.545	194	1.012	1.894
Farmacevtski izdelki	30.578	50.236	55.656	3.102	2.945	3.812

Vir: Letni poročili podjetja Johnson & Johnson za leti 2006 in 2007, 2009.

Največji delež v celotnih prihodkih v proučevanem obdobju med letoma 2005 in 2008 predstavljajo poslovni prihodki. Tako je tudi v strukturi celotnih odhodkov, kjer največji delež predstavljajo poslovni odhodki (Tabela 3). Podjetje je imelo v letu 2005 dobiček iz poslovanja, in izgubo iz financiranja, v višini 44,5 odstotka celotnega dobička – ta trend se kaže tudi v letih 2006, 2007 in 2008. V letih 2006 in 2008 opazimo tudi izgubo izven rednega delovanja, kar poleg izgube iz financiranja še dodatno zmanjšuje celotni dobiček. Celotni prihodki so se leta 2008 v primerjavi z letom 2007 povečali le za 0,7 odstotka, leto 2008 so zaznamovali tudi višji celotni odhodki, kar posledično vpliva na nižji letni čisti dobiček. Čisti dobiček se je v letu 2008 v primerjavi z letom 2007 znižal za 37,7 odstotka.

Tabela 3: Poslovni izid podjetja Johnson & Johnson d.o.o. med letoma 2005 in 2008 (v EUR)

	2005		2006		2007		2008	
	Znesek	v %	Znesek	v %	Znesek	v %	Znesek	v %
Poslovni prihodki	65.227.245	99,4 %	100.106.090	99,7 %	117.580.635	99,6 %	118.146.296	99,3 %
Prihodki iz financiranja	382.370	0,6 %	388.997	0,3 %	322.680	0,2 %	798.805	0,7 %
Izredni prihodki	1.654	0,0 %	279	0,0 %	222.683	0,2 %	18.761	0,0 %
CELOTNI PRIHODKI	65.611.270	100,0 %	100.495.366	100,0 %	118.125.998	100,0 %	118.963.862	100,0 %
Poslovni odhodki	61.959.279	97,8 %	93.087.123	97,5 %	107.662.144	97,6 %	111.343.429	97,7 %
Odhodki iz financiranja	1.390.573	2,2 %	2.299.734	2,4 %	2.605.799	2,4 %	2.460.703	2,1 %
Izredni odhodki	722	0,0 %	86.457	0,1 %	2.263	0,0 %	149.323	0,2 %
CELOTNI ODHODKI	63.350.575	100,0 %	95.473.314	100,0 %	110.270.206	100,0 %	113.953.455	100,0 %
Dobiček iz poslovanja	3.267.966	144,5 %	7.018.967	139,7 %	9.918.491	126,2 %	6.802.867	135,7 %
Dobiček iz financiranja	-1.008.203	-44,5 %	-1.910.737	-38,0 %	-2.283.119	-29,0 %	-1.661.898	-33,1 %
Dobiček izven red. delovanja	932	0,0 %	-86.178	-1,7 %	220.420	2,8 %	-130.562	-2,6 %
CELOTNI DOBIČEK	2.260.695	100,0 %	5.022.052	100,0 %	7.855.792	100,0 %	5.010.407	100,0 %
Davek na dobiček	913.520	40,4 %	1.943.684	38,7 %	2.575.766	32,7 %	1.724.135	34,4 %
ČISTI DOBIČEK	1.347.175	59,6 %	3.078.368	61,3 %	5.280.026	67,3 %	3.286.272	65,6 %

Vir: Finančni podatki, 2009.

Tabela 4 prikazuje bilanco stanja podjetja Johnson & Johnson do.o. v letih 2006, 2007 in 2008. Sredstva in obveznosti do virov sredstev so se leta 2007 v primerjavi z letom 2006 povečala za 3,2 odstotka, leta 2008 v primerjavi z letom 2007 pa za 13,4 odstotka. Indeks rasti sredstev in obveznosti do virov sredstev za leto 2008 v primerjavi z letom 2006 je znašal 117,2. Največji delež sredstev v strukturi vseh sredstev v omenjenem obdobju predstavljajo kratkoročna sredstva, in sicer z več kot 90-odstotnim deležem. Delež kapitala se v strukturi obveznosti do virov sredstev v letih 2006, 2007 in 2008 povečuje, v letu je 2008 znašal 17,5 odstotka.

Tabela 4: Bilanca stanja podjetja Johnson & Johnson d.o.o. v letih 2006, 2007 in 2008 (v EUR)

	2006	v %	2007	v %	2008	v %
SREDSTVA	60.097.991	100,00%	62.052.879	100,00%	70.397.071	100,00%
Dolgoročna sredstva	3.325.681	0,60%	4.670.099	7,50%	3.220.399	4,60%
Kratkoročna sredstva	56.576.741	94,10%	57.272.010	92,30%	67.159.552	95,40%
Kratkoročne aktivne časovne razmejitev	195.569	0,30%	110.770	0,20%	17.120	0,00%
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	60.097.991	100,00%	62.052.879	100,00%	70.397.071	100,00%
Kapital	4.364.705	7,30%	9.233.438	14,80%	12.329.796	17,50%
Rezervacije in dolg. pasivne časovne razmejitev	44.591	0,00%	546.707	0,90%	477.075	0,70%
Dolgoročne obveznosti	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Kratkoročne obveznosti	55.618.171	92,50%	52.203.623	84,10%	57.546.129	81,70%
Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	70.524	0,20%	69.111	0,20%	44.071	0,10%

Vir: Finančni podatki, 2009.

Delež dolgov v financiranju je leta 2005 znašal 95,60 odstotka, leta 2006 je znašal 92,55 odstotkov, v letu 2007 84,75 odstotkov in leta 2008 81,75 odstotkov, opazen je torej trend zniževanja tega deleža (Finančni podatki iBon za leto 2006, 2007 in 2008).

V Tabeli 5 prikazujemo čisto dobičkovnost kapitala, ki je leta 2007 znašala 76,3 odstotke in leta 2008 30,8 odstotkov. Prikazujemo tudi čisto dobičkovnost sredstev, le-ta je v letu 2007 znašala 8,6 odstotkov in v letu 2008 5 odstotkov.

Tabela 5: Kazalnika donosnosti podjetja Johnson & Johnson d.o.o za leto 2006, 2007 in 2008

Kazalnik donosnosti	Leto		
	2006	2007	2008
Čista dobičkovnost kapitala	/	76,30%	30,80%
Čista dobičkovnost sredstev	/	8,60%	5,00%

Vir: Finančni podatki, 2009.

Dnevi vezave zalog so v letu 2007 znašali 47 dni, leto kasneje, v 2008 pa 35 dni. Povprečno število zaposlenecv na podlagi delovnih ur je leta 2006 znašalo 198,99, leta 2007 216,38 in leta 2008 260,21. Povprečna rast števila zaposlenecv je v obravnavanem obdobju znašala 14,45 odstotka (finančni podatki podjetja Johnson & Johnson d.o.o.).

2.2 Konkurenca podjetja Johnson & Johnson d.o.o.

V Tabeli 6 primerjamo nekaj najpomembnejših podjetij s farmacevtskega sektorja v Sloveniji, prikažemo njihove s čiste prihodke od prodaje, sredstva, kapital in dobiček v letih 2007 in

2008. Gre za različno velika podjetja, razlikujejo se tudi po opredelitvi dejavnosti, pri nekaterih gre za trgovino na debelo s farmacevtskimi izdelki ter medicinskimi potrebščinami in materiali (Roche d.o.o., Bayer d.o.o., GSK d.o.o., Novo Nordisk d.o.o., Servier Pharma d.o.o.), pri drugih za raziskovanje trga in javnega mnenja (Eli Lilly d.o.o., Pfizer, Podružnica Ljubljana) ter specializirano posredništvo pri prodaji drugih določenih izdelkov (Merck Sharp & Dohme d.o.o., Johnson & Johnson d.o.o.). Pri podjetjih Roche d.o.o., Merck Sharp & Dohme d.o.o. in Pfizer so čisti prihodki v letu 2008 nižji kot v letu 2007, za ostala podjetja je značilna rast čistih prihodkov. Johnson & Johnson d.o.o. izstopa, saj so čisti prihodki od prodaje podjetja višji kot pri konkurenčnih podjetjih. Na drugem mestu je podjetje Bayer d.o.o., Johnson & Johnson s svojimi čistimi prihodki od prodaje presega omenjeno podjetje za 52.971.273 evrov. Leta 2008 je bila v primerjavi z letom 2007 za omenjena podjetja značilna povprečna stopnja rasti čistega prihodka v višini 2,5 odstotka.

Tabela 6: Farmacevtska podjetja v Sloveniji s čistimi prihodki od prodaje, sredstvi, kapitalom in dobičkom za leti 2007 in 2008 (v EUR)

Podjetje	2007				2008				Indeks rasti čistega prihodka od prodaje 08/07
	Čisti prihodek od prodaje	Sredstva	Kapital	Čisti dobiček	Čisti prihodek od prodaje	Sredstva	Kapital	Čisti dobiček	
Roche d.o.o.	42.983.726	14.178.582	2.925.992	645.399	39.203.620	12.562.881	3.670.606	744.614	91,2
Bayer d.o.o.	64.258.075	37.185.850	14.036.440	856.547	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka
Eli Lilly d.o.o.	2.409.351	1.197.783	846.401	76.010	5.157.105	1.649.771	1.019.211	240.179	214,0
GlaxoSmithKline d.o.o.	24.983.000	13.703.000	10.144.000	670.000	28.449.000	15.718.000	12.115.000	1.972.000	113,8
Merck Sharp & Dohme d.o.o.	9.896.221	3.300.953	2.321.425	1.260.249	9.862.325	3.142.491	2.241.443	1.180.267	99,6
Novo Nordisk d.o.o.	9.400.210	5.159.196	2.873.553	121.111	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka
Servier Pharma d.o.o.	10.728.138	3.354.961	678.066	197.438	11.227.724	3.775.896	1.504.862	1.075.761	104,6
Pfizer, Podružnica Lj	7.539.859	4.411.828	3.843.674	1.543.674	7.055.808	4.782.460	4.162.072	1.826.074	93,5
Johnson & Johnson d.o.o.	117.229.348	62.052.879	9.233.438	5.280.026	117.990.546	70.397.071	12.329.796	3.286.272	100,6

Vir: Finančni podatki, 2009.

V letu 2008 so zaradi krize značilne upočasnitve rasti prihodkov, leta 2009 pa pričakujemo realni padec bruto domačega proizvoda. Trg bo zaznamoval padec tujega povpraševanja po blagu (zmanjšanje za 8,6 odstotka), prisotno bo zniževanje investicij (zmanjšanje za 12 odstotkov) ter tudi zniževanje zasebne potrošnje (zmanjšanje za 0,6 odstotka). Kljub negativnim trendom v celotnem gospodarstvu, bo zaradi krize rast na področjih državne potrošnje pozitivna, zlasti se bodo povečali izdatki avtomatičnih stabilizatorjev, podpore socialne varnosti in izdatki za zdravila (UMAR – Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2009). Ti ukrepi bodo pozitivno vplivali na razmere v farmacevtski panogi in omilili vplive gospodarske krize.

3 Značilnosti rasti podjetja Johnson & Johnson d.o.o.

Skupina Johnson & Johnson je s svojimi podružnicami razvojno usmerjeno, kar mu narekuje osnovna značilnost farmacevtske panoge, prisotna je namreč močna razvojna orientiranost, prav tako tudi procesi oligopolizacije, kar veča moč posameznih korporacij.

Trenutni tržni delež podjetja Johnson & Johnson d.o.o se ocenjuje na 49,4 odstotka in ima prevladujoč položaj v svoji dejavnosti (finančni podatki podjetja Johnson & Johnson d.o.o.). Čiste prihodke od prodaje blaga razvrščamo po namenu, in sicer na čiste prihodke od prodaje v sektorju medicinskih pripomočkov in čiste prihodke od prodaje zdravil. V letu 2007 so čisti prihodki od prodaje zdravil v strukturi celotnih čistih prihodkov znašali 52 odstotkov, leta 2006 57 odstotkov in leta 2005 54 odstotkov.

V drugem poglavju smo prikazali, da se rast čistega dobička skozi leta 2005, 2006 in 2007 nadaljuje. V letu 2008 se ta trend obrne, čisti dobiček namreč znaša 3.286.272 evrov, to je za 37,7 odstotka manj kot v letu 2007. Delež kapitala v financiranju se od leta 2005 do leta 2008 povečuje, povprečje rasti v obdobju pa znaša 55,29 odstotka. Sredstva in s tem tudi obveznosti do virov sredstev so se leta 2008 v primerjavi z letom 2006 povečala za 17,2 odstotka, največji delež vseh sredstev pa predstavljajo kratkoročna sredstva. Podjetje povečuje število zaposlencev, povprečna rast števila zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju je od leta 2006 do leta 2008 znašala 14,45 odstotka.

Iz zgornjih podatkov je razvidno, da je podjetje Johnson & Johnson rastoče podjetje. Podjetje Johnson & Johnson je prikazano rast doseglo tako kot ostala podjetja v farmacevtski panogi, in sicer z realizacijo strategije generične rasti in strategije rasti z diverzifikacijo. Bistvena strategija tako za Johnson & Johnson kot za panogo pa je strategija geografske in produktne diverzifikacije. Geografsko diverzifikacijo Johnson & Johnson uresničuje na način, da svoje proizvode prodaja na slovenskem trgu in trgih jugovzhodne Evrope, produktna diverzifikacija pa se kaže v treh sklopih produktov, in sicer v pripomočkih za rabo v medicini, izdelkih široke potrošnje in zdravilih.

Primer produktne diverzifikacije podjetja Johnson & Johnson je tudi uvedba novega biološkega zdravila Stelara s področja dermatologije. V diplomski nalogi se bomo osredotočili na strategijo rasti z uvedbo novega zdravila na trg, v konkretnem primeru z uvedbo biološkega zdravila Stelara podjetja Johnson & Johnson d.o.o.

4 Opredelitev dejavnikov rasti z uvedbo zdravila Stelara podjetja Johnson & Johnson d.o.o.

Zdravilo Stelara je biološko zdravilo za zdravljenje psoriaze ali luskavice. Biološka zdravila so zdravila, ki kot učinkovino vsebujejo biološko snov oziroma snov, pridobljeno s postopkom, ki se poslužuje bioloških sistemov. Biološka snov je pridobljena z uporabo

biološkega vira, za določitev kakovosti pa potrebuje kombinacijo fizikalno-kemijskega ter biološkega preizkušanja, postopek izdelave in tudi nadzor nad njo (Uradni list RS, št. 31/2006). Biološka zdravila se uporabljajo pri primerih bolezni, kjer predhodna standardna terapija ni bila uspešna. Dovoljenje za promet tovrstnih zdravil v Evropski uniji ureja Evropska komisija za zdravila (Bavec & Krajnc, 2008, str. 562–569). Biološka zdravila proti psoriazi so indicirana za zdravljenje odraslih bolnikov z zmerno oziroma hudo obliko bolezni.

Biološko zdravilo Stelara sodi v skupino originalnih zdravil. Originalno zdravilo je referenčno zdravilo, ki ima pridobljeno dovoljenje za promet, na njegovo popolno dokumentacijo o kakovosti, učinkovitosti in varnosti se sklicujejo drugi predlagatelji v skladu s predpisi. Generično zdravilo pa je zdravilo, ki ima prav tako kakovostno in količinsko sestavo, učinkovine ter farmacevtsko obliko kot originator, bioekvivalenca z njim pa je dokazana s študijami biološke uporabnosti. Različni estri, etri, soli, izomeri ter njihove zmesi, kompleksi ali derivati učinkovine so obravnavani kot enaka učinkovina, razen v primerih, ko se ti med seboj razlikujejo glede varnosti (Uradni list RS, 31/06). Pri originalnih zdravilih velja, da proces od začetka raziskav zdravila do odobritve traja povprečno deset let, zdravilo pa je v celotnem procesu nenehno pod nadzorom, tudi ko je že dosegljivo na trgu. Proizvajalec mora tudi prijaviti vse neželene učinke, na katere naleti znotraj procesa razvoja. Patentna zaščita traja dvajset let, prične se s preizkušanjem, kar traja v povprečju okoli deset let, podjetja imajo tako le še nekaj let, da izkoristijo prednosti prvega na trgu (Lajovic, 2008, str. 43).

Kot smo omenili, se zdravilo Stelara uporablja za zdravljenje luskavice. Psoriaza oziroma luskavica sodi med najbolj razširjene kožne bolezni, za katero zboli približno dva do tri odstotke evropske populacije. Je tudi kronična, nenalezljiva, vnetna dedno pogojena bolezen. Zanja so značilna z luskami pokrita kožna žarišča, ki so različnih velikosti in oblik. Splošno stanje bolnika načeloma ni prizadeto, razen pri težjih oblikah luskavice, oboleni predstavljajo šest do osem odstotkov vseh bolnikov v ambulantah. Pojavi se v vseh obdobjih življenja, večina bolnikov je v starosti med 15. in 25. leti. Bolniki s psoriazo imajo večje možnosti za srčni napad, povezujejo jih tudi s prekomerno težo ter depresijo (notranji podatki podjetja Johnson & Johnson). Najpogostejši dejavniki za razvoj bolezni so dednost, vplivi iz okolja in notranji vplivi, torej vplivi iz telesa. Človek deduje nagnjenost k bolezni in ne bolezen samo. V koži je prisotno večje število celičnih delitev, kar ima slab vpliv v celičnem dozorevanju, saj se vsi procesi odvijajo zelo hitro oziroma prehitro. Rezultat je poroženevanje. Obolenje je pogosto tako pri ženskah kot pri moških. Sama bolezen ni življenjsko nevarna, je pa zelo trdovratna, težje oblike na srečo niso tako pogoste (Arzenšek, 1999, str. 23). Za bolezen so značilni omejeni plaki, ti so pokriti s srebrnkastimi luskami in se radi odluščijo. Obolenje največkrat prizadene komolce (70 odstotkov), kolena (50 odstotkov), lasišče (35 odstotkov) ter križ (15 odstotkov). Dejstvo je, da se bolezen pojavlja v številnih oblikah in z različnimi stopnjami obolenj (Arzenšek, 1999, str. 34). Življenje s tako boleznijo zagotovo ni lahko, številni bolniki trpijo zlasti psihično, bolezen je namreč težko skriti oziroma prikriti, oboleni imajo nemalokrat občutek prikrajšanosti pri vsakodnevem življenju, pri pridobivanju

zaposlitve, vzpostavljanju stikov, moteče vpliva na komunikacijo in intimnost, vse to pa spremljajo tudi anksioznost, depresija ter izogibanje socialnim aktivnostim.

Biološko zdravilo Stelara podjetja Johnson & Johnson, ki ga je Evropska komisija odobrila januarja 2009, se uporablja za zdravljenje odraslih ljudi, ki imajo težjo obliko psoriaze s plaki in se pred tem niso odzvali na druga sistemska zdravljenja, dobi pa se le na recept. Ima zdravilno učinkovino, ki se imenuje ustekinumab in je monoklonsko protitelo. To protitelo zmanjša aktivnost imunskega sistema in simptome bolezni. Študije so pokazale, da je zdravilo Stelara učinkovitejše od placeba. Tveganja, ki so povezana z uporabo zdravila, so okužbe zgornjih dihal in vnetja. Odbor za zdravila za uporabo v humani medicini je določil, da so koristi zdravila večje od tveganj, uporaba se omeji na bolnike, pri katerih druge oblike zdravljenj niso bile uspešne (Evropsko javno poročilo o oceni zdravila Stelara, 2009).

4.1 Možnosti za rast podjetja z uvajanjem novega zdravila Stelara

Eden ključnih dejavnikov, ki pozitivno vpliva na rast farmacevtskih podjetij, torej tudi rast podjetja Johnson & Johnson d.o.o, je vse večje povpraševanje po zdravstvenih storitvah, kar je posledica razvoja medicine in njene tehnologije, rasti dohodka prebivalstva ter staranja prebivalstva. Vse to ugodno vpliva na možnosti rasti farmacevtskih podjetij, saj se povečujejo potrebe po zdravljenju kroničnih bolezni. Odhodki za zdravila, medicinsko tehnične pripomočke, kri in socialno medicino so leta 2007 znašali 334.344.841 evrov, leta 2008 pa 372.092.755 evrov. V primerjavi z letom poprej so realno višji za 5,3 odstotka. V tej strukturi izdatkov predstavljajo odhodki za zdravila v letu 2008 največji delež, saj znašajo 307.893.779 evrov. V primerjavi z letom 2007 so se izdatki za zdravila realno povečali za 6,2 odstotka (Letno poročilo Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije, 2008). Odhodki za zdravila zajemajo tudi odhodke za delo lekarn – ti so bili v letu 2008 enaki 9,2 odstotka celotnih odhodkov za zdravila. Povprečni odhodek za zdravila s strani ZZZS je v letu 2008 na prebivalca znašal 152 evrov (Letno poročilo Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije, 2008). Zdravstvena zavarovanja v Sloveniji povprečno za zdravila plačajo okoli 400 milijonov evrov, kar v povprečju znese 200 evrov na prebivalca; v letu dnu je napisanih približno sedem receptov na državljana (Lajovic, 2008, str. 51).

Drugi dejavnik, ki ugodno vpliva na razmere za rast podjetja Johnson & Johnson z uvedbo zdravila Stelara, je spreminjanje strukture zdravil v korist novim, biološkim zdravilom. Komisija za razvrščanje zdravil na listo je v letu 2008 obravnavala 190 vlog za zdravila. Za Johnson & Johnson je spodbudna uporaba bioloških in drugih dragih (tudi tako imenovanih tarčnih) zdravil, ki v Sloveniji vse bolj narašča, sprejema pa jih vedno več bolnikov. Leta 2007 so izdatki za draga zdravila znašali 41.444.000 evrov, povprečna vrednost recepta za tako imenovano klasično zdravilo je znašala 26 evrov, povprečni strošek na bolnika 256 evrov, medtem ko je bila povprečna vrednost recepta za biološko zdravilo 1.183 evrov, povprečni letni strošek na bolnika pa 5.540 evrov. Leto kasneje, 2008, so izdatki za zdravila

znašali že 54.455.000 evrov, prejelo jih je 8.626 bolnikov, povprečen strošek na obolelega pa je bil 6.313 evrov.

Tretji dejavnik, ki predstavlja priložnost za rast podjetja, je rast incidence luskavice. Ta se v bolnikovem življenju večkrat ponovi, prisotne so tudi omejene možnosti zdravljenja, kar je vzpodbudno za porast uporabe biološkega zdravila Stelara. Pogostejše pojavljanje je prisotno tudi pri bolnikih s prekomerno težo, dejavniki tveganja so med drugim uživanje alkohola, telesna neaktivnost in kajenje (Voljč, 2001, str. 199).

Uvedba novega zdravila Stelara na trg je mogoča s financiranjem s strani ZZZS. Priložnost za podjetje Johnson & Johnson se pojavi, če ZZZS na trg vpelje zdravilo Stelara in pri tem doseže določene prihranke. Finančne učinke uporabe zdravila Stelara na proračun ZZZS bomo analizirali v naslednjem poglavju.

Poleg navedenih dejavnikov pa na rast podjetja vpliva tudi ugled podjetja Johnson & Johnson, dobra organizacijska klima, kultura podjetja, spekter podpornih dejavnosti, široka izdelčna usmerjenost in vodilne blagovne znamke. Svoje aktivnosti podjetje usmerja na različna področja, sodeluje s posameznimi državami in potrebami lokalnih skupnosti glede podpore, izobrazbe, okolja in kulture varstva zdravja.

4.2 Ovire za rast podjetja z uvajanjem novega zdravila Stelara

Poglavitni dejavnik, ki predstavlja oviro za rast podjetja Johnson & Johnson d.o.o., je omejenost sredstev za zdravstvo. V obdobju od leta 2003 do leta 2006 je bila v Sloveniji povprečna letna rast nominalnih izdatkov za zdravstvo 5,7-odstotna, zaostajala pa je za rastjo bruto domačega proizvoda, ki je bila v istem obravnavanem obdobju 7,3-odstotna. Leta 2006 je delež zasebnih izdatkov v strukturi celotnih izdatkov za zdravstvo znašal 27,7 odstotka (Statistični Urad Republike Slovenije, 2008a). Celotni izdatki ZZZS so leta 2008 znašali 2.209.377.457 evrov, v primerjavi z letom poprej, torej z letom 2007, je realna rast znašala 7,6 odstotka. Povprečna letna realna rast v obdobju od leta 2004 do leta 2008 pa je znašala 3,3 odstotka. V prihodnosti bo potrebna racionalizacija zdravstva, to bodo zahtevale tako demografske spremembe kot tudi nujnost razvoja (UMAR, 2009). Racionalizacija bo potrebna tudi zato, da bo mogoče kakovostno in sodobno zdravljenje kroničnih bolezni.

Drugi dejavnik, ki ovira rast podjetja je regulacija in zahtevnost ter dolgotrajnost postopka uvajanja zdravil na trg. Razvoj zdravila sodi med najbolj regulirane dejavnosti, interes zanje pa si delijo številni sektorji, od zdravstvenega in podjetniškega do inovativnega. Na področju Evropske unije sta prisotni dve obliki avtorizacije zdravil – to ima lahko centralizirano dovoljenje za promet (o tem odloča Evropska komisija) ali pa nacionalno dovoljenje za promet, kar dodelijo pristojni organi držav članic (Primožič, 2008, str. 47). Regulacije cen zdravil, ki imajo dostop do javnih sredstev, so v pristojnosti držav članic Evropske unije. Direktiva 89/105/EEC narekuje zahteve za regulacijo cen, Evropska komisija pa izvaja nadzor

nad uveljavljanjem določb direktive. Pravna podlaga za regulacijo cen zdravil je Zakon o zdravilih (Uradni list RS, št. 45/2008). Pravilnik o cenah zdravil (Uradni list, RS, št. 97/2008) za uporabo v humani medicini pa preko regulacije cen določa višino javnofinančnih izdatkov in izdatkov dopolnilnega zdravstvenega zavarovanja, ki so namenjeni zdravilom, pri tem se vodi primerjavo cen zdravil v Nemčiji, Avstriji in Franciji. Posebnost slovenskega sistema je neupoštevanje ekonomske učinkovitosti zdravila in javnofinančnih učinkov pri določevanju cene, kar ima za posledico nižjo učinkovitost razdelitve javnofinančnih sredstev med različna zdravljenja. Določa tudi fiksno najnižjo razliko v ceni zdravila na debelo in ceno proizvajalca zdravila, kar povzroča zniževanje konkurenčnosti na veletrgovskem trgu. Posledica tega je večje breme za javnofinančne izdatke (Zdravstvena ekonomika, 2008, str. 38). Preden je zdravilo na voljo na trgu, mora biti analizno, neklinično farmakološko-toksikološko ter klinično preizkušeno, da bi pridobili ocene njegove kakovosti, varnosti in učinkovitosti (Uradni list RS, št. 31/2006). Pri tem je pomembno omeniti tudi izraz farmakovigilance, ki je po Zakonu o zdravilih sistem, ki ugotavlja, zbira in vrednoti neželene učinke zdravil ter druga pomembna spoznanja o sami varnosti in ukrepanju, da bi zmanjšali in odpravili tveganja, ki jih s seboj prinesejo ta zdravila.

Tretja ovira za rast podjetja z uvedbo zdravila Stelara so konkurenčna zdravila za zdravljenje luskavice. Zdravilo Humira z zdravilno učinkovino adalimumab, ki ga prodaja podjetje Abbott Laboratories, je Evropska agencija z zdravila za zdravljenje težkih oblik psoriaze odobrila leta 2007 (Evropska agencija za zdravila). Globalno podjetje Abbott Laboratories je v letu 2006 za razvoj in raziskave zdravil namenilo 1,7 milijarde evrov, to predstavlja 10,2 odstotka od prodaje. Diverzificirani so v farmacevtske in medicinske izdelke ter produkte nutracevtike (Mednarodni forum znanstvenoraziskovalnih farmacevtskih družb).

Abbott Laboratories d.o.o. po standardni klasifikaciji dejavnosti uvrščamo pod pravne, računovodske, knjigovodske in revizijske dejavnosti, davčno svetovanje, raziskovanje trga in javnega mnenja, podjetniško svetovanje in dejavnost holdingov. Zaposluje trideset ljudi, je torej majhno podjetje. Deluje na petih ključnih področjih zdravljenja oziroma diagnostike, in sicer na področju imunologije, srčnožilnih bolezni, onkologije, infekcijskih bolezni in živčnih bolezni (Mednarodni forum znanstvenoraziskovalnih farmacevtskih družb).

Tabela 7: Kazalniki poslovanja podjetja Abbott Laboratories d.o.o. v letih 2006, 2007 in 2008

Leto/Kategorija	Skupni prihodki (v EUR)	Čisti dobiček (v EUR)	Čista dobičkovnost kapitala	Čista dobičkovnost sredstev	Poprečno število zaposlenih	Tržni delež
2006	3.940.260	198.064	/	/	29	/
2007	4.196.012	247.349	50,00 %	16,70 %	30	0,14 %
2008	5.038.401	293.443	32,17 %	17,76 %	43,69	/

Vir: Balance podjetja, 2009.

Podjetje Abbott Laboratories d.o.o. je leta 2008 v primerjavi z letom 2006 povečalo svoje skupne prihodke za 27,8 odstotka. Dobiček je leta 2006 znašal 198.064 evrov, dve leti

kasneje, leta 2008, pa 293.443 evrov – povečal se je torej za 48,1 odstotka. Povprečje zaposlenih leta 2006 je znašalo 29, leta 2008 pa 43,69.

Poleg konkurenčnega zdravila Humira je konkurenčno tudi zdravilo Enbrel, ki ga je Evropska agencija za zdravila (v nadaljevanju EMEA) odobrila leta 2004. V Sloveniji ga trži podjetje Pharma Swiss. Vsebuje učinkovino etanercept, namenjeno je bolnikom, ki se niso odzvali na druga zdravljenja te bolezni oziroma jih ne prenašajo (Evropsko javno poročilo o oceni zdravila Enbrel, 2008). Podjetje Pharma Swiss igra vlogo agenta številnim multinacionalnim podjetjem v državah, kjer se te multinacionalke niso odločile odpreti podružnic. Prednost podjetja je prav dejstvo, da se usmerja v specifične regije. Specializirano je za trge srednje in vzhodne Evrope, Grčije, Izraela in Turčije. Med drugim so partnerji tudi podjetje Bristol-Myers Squibb, Wyeth, Ferring Pharmaceuticals, Amgen, Ipsen in tako naprej. Pharma Swiss ustvarja tudi linije izdelkov pod lastno blagovno znamko. Osredotočeno je na onkologijo, virus HIV, srčnožilne bolezni, infekcijske in sladkorne bolezni. V letu 2003 so za raziskave in razvoj namenili 1,7 milijarde evrov, kar predstavlja 16,5 odstotka prodaje (Spletna stran podjetja Pharma Swiss).

V Pharma Swiss d.o.o je zaposlenih 33 ljudi in sodi med podjetja manjše velikosti. Dejavnost podjetja je trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki ter medicinskimi potrebščinami in materiali.

Tabela 8: Kazalniki poslovanja podjetja Pharma Swiss d.o.o. v letih 2006, 2007 in 2008

Leto/Kategorija	Skupni prihodki (v EUR)	Čisti dobiček (v EUR)	Čista dobičkovnost kapitala	Čista dobičkovnost sredstev	Poprečno število zaposlenih	Tržni delež
2006	8.240.853	-32.111	-25,10 %	-1,90 %	38	0,45 %
2007	13.762.720	-146.116	-375,40 %	-4,20 %	52	0,66 %
2008	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka

Vir: Bilance podjetja, 2009.

Skupni prihodki podjetja Pharma Swiss d.o.o. so se leta 2007 v primerjavi z letom prej povečali za 67 odstotkov, vendar je pri tem izguba leta 2006 znašala 32.111 evrov, leta 2007 pa 146.116 evrov. Povprečno število zaposlenih je leta 2006 znašalo 38, leto kasneje pa 52. Tržni delež se je v obravnavanem obdobju, torej od leta 2006 do leta 2007 povečal z 0,45 odstotka na 0,66 odstotka.

Tretje konkurenčno zdravilo pa je zdravilo Remicade z zdravilno učinkovino infliximab, ki je bilo odobreno leta 2006. To zdravilo v Evropi trži podjetje Schering-Plough (Evropska agencija za zdravila). Korporacija Schering-Plough je v zadnjih petih letih odkrila in tudi začela prodajati štirinajst zdravil. Leta 2003 so za raziskave namenili 2,9 milijarde evrov, kar predstavlja 21 odstotkov od prodaje. Svoje podružnice imajo v 55 državah po svetu, ponujajo pa farmacevtske izdelke, izdelke široke potrošnje in produkte z veterinarskega področja (Mednarodni forum znanstvenoraziskovalnih farmacevtskih družb).

Podjetje Schering-Plough CE AG trenutno zaposluje 38 ljudi. Zdravila usmerja v štiri poglavitna področja, v rakava obolenja, alergije in bolezni dihal, srčnožilne bolezni ter v infekcijska zdravila. Dejavnost podjetja po SKD klasifikaciji je raziskovanje trga in javnega mnenja, trenutni tržni delež se ocenjuje na okoli 8,86 odstotka, sodi pa med majhna podjetja.

Tabela 9: Kazalniki poslovanja podjetja Schering-Plough CE AG v Sloveniji v letih 2006, 2007 in 2008

Leto/Kategorija	Skupni prihodki (v EUR)	Čisti dobiček (v EUR)	Čista dobičkovnost kapitala	Čista dobičkovnost sredstev	Poprečno število zaposlenih	Tržni delež
2006	3.597.500	0	/	0,00 %	24	0,16 %
2007	4.971.601	0	/	0,00 %	33	0,16 %
2008	5.882.831	0	/	0,00 %	41	8,86 %

Vir: Balance podjetja, 2009.

Skupni prihodki podjetja so se leta 2008 v primerjavi z letom 2006 povečali za 63,5 odstotka. Leta 2006 so imeli v povprečju 24 zaposlenih, leta 2008 pa že 41. Dobička je v vseh letih, od 2006 do 2008, podjetje ne ustvarja.

Tri predstavljena konkurenčna zdravila prodajajo podjetja, ki veliko sredstev namenijo v raziskave in razvoj. Če bi konkurenčna podjetja na slovenskem trgu uspela podjetju Johnson & Johnson d.o.o. prevzeti tržni delež po prodaji zdravil za luskavico, obstaja tudi možnost krepitve konkurence s strani teh podjetij pri drugih zdravilih.

Oviro za rast podjetja pa predstavlja tudi odvisnost od velikih kupcev, na primer bolnišnic in pa visok delež dolgov v financiranju.

5 Možnost rasti podjetja Johnson & Johnson d.o.o z vključitvijo zdravila Stelara v financiranje s strani ZZZS

Kot smo prikazali v četrtem poglavju, je ena ključnih priložnosti za podjetje Johnson & Johnson dejstvo, da ima ZZZS največji prihranek, če vpelje zdravilo Stelara. Ta dejavnik bomo analizirali s pomočjo modela za analizo finančnih učinkov (ang. *budget impact model*) bomo ocenili finančne posledice uvedbe in uporabe novega zdravila za zdravljenje težje oblike luskavice ali psoriaze. Model je bil razvit v podjetju Johnson & Johnson, in sicer kot pomoč ZZZS pri vrednotenju finančnih posledic uvedbe zdravila Stelara. Pravilnik o razvrščanju zdravil in živil za posebne zdravstvene namene na listo opredeljuje analizo finančnih učinkov kot analizo, ki ocenjuje finančne posledice in učinke uvedbe ter tudi uporabe novega zdravila ali načina zdravljenja, in sicer v določenem zdravstvenem sistemu ter omejenih finančnih sredstvih (Uradni list RS, št. 126/2008). Rezultat analize ni točen finančni izračun, gre zgolj za izdelavo okvirja povezave med novim zdravilom in vplivom na proračun.

Izračun finančnih učinkov uvedbe zdravila Stelara v financiranje s strani ZZZS bo temeljil na dveh primerih. V prvem bomo ocenili finančne posledice pri zdravljenju psoriaze, ob domnevi, da so na trgu prisotna zdravila Humira, Remicade in Enbrel. V drugem primeru pa

bomo ocenili finančne posledice zdravljenja luskavice, ob domnevi, da je na trgu poleg omenjenih zdravil prisotno še zdravilo Stelara.

V modelu smo določili populacijo bolnikov z zmerno do hudo obliko luskavice, na podlagi tega pa smo določili odzivnost oziroma neodzivnost te populacije na posamezna zdravila v dveh omenjenih primerih. Določili smo tržne deleže posameznih zdravil, cene odmerkov naštetih bioloških zdravil na odmerke, cene hospitalizacije in ceno specialističnega ambulantnega obiska. Na podlagi cene zdravil in števila bolnikov lahko ocenimo stroške, ki bi nastali za ZZZS za zdravila pri zdravljenju luskavice.

5.1 Podatki in spremenljivke modela

5.1.1 Populacija

Ciljna populacija pri zdravljenju z zdravilom Stelara so bolniki z zmerno do močno obliko psoriaze, ki so upravičeni do zdravljenja z biološkim zdravilom. Upoštevamo predpostavko, da se za zdravljenje uporablja najbolj ekonomičen odmerek, z možnostjo, da se preostanek zdravila zavrže. Poleg tega domnevamo, da se vsi bolniki na zdravilo ne odzivajo enako. Odziv na zdravljenje merimo z verjetnostjo doseganja 50-, 75- ali 90-odstotnega izboljšanja vrednosti indeksa PASI, to je indeks jakosti psoriaze in telesne površine, prizadete s psoriazo.

Na dan opredelitve ciljne populacije je bilo v Sloveniji 2.053.429 prebivalcev. Zdravljenje z biološkimi zdravili je mogoče le pri osebah, starejših od 18 let – teh je bilo na dan opredelitve ciljne populacije 80,67 odstotka prebivalcev, torej 1.656.501 prebivalcev (Statistični urad republike Slovenije, 2008). Odstotek prebivalcev, pri katerih je ugotovljena diagnoza psoriaze, je 1,63, torej 27.001 prebivalcev. Od teh ljudi ima 25 odstotkov bolnikov, to je 6.750 ljudi, srednjo do močno psoriaro, od teh pa je do biološke terapije upravičenih 4,4 odstotka, torej 297 bolnikov. Število 297 je vzeto kot osnova za vrednotenje finančnih učinkov na zdravljenje luskavice z uvedbo zdravila Stelare z zdravilno učinkovino ustekinumab. Pri tem predpostavljamo, da se število bolnikov, ki so primerni za zdravljenje z biološkim zdravilom, ne bo spreminjalo v naslednjih petih letih (notranji podatki podjetja Johnson & Johnson d.o.o).

5.1.2 Tržni deleži posameznih bioloških zdravil za zdravljenje zmerne do hude psoriaze

Pri izračunu finančnega učinka uvedbe zdravil za zdravljenje psoriaze za ZZZS predpostavljamo, da v primeru, če zdravilo Stelara ne bo uvedeno, ne bo prišlo do spremembe tržnih deležev obstoječih zdravil. Razmerja za pet let ostanejo takšna, kot veljajo za trenutno terapijo psoriaze v Sloveniji z biološkimi zdravili. Obstoječi tržni delež za zdravilo Enbrel (z učinkovino etanercept) znaša 40 odstotkov, za zdravilo Remicade (z učinkovino infliximab) 20 odstotkov in za zdravilo Humira (z učinkovino adalimumab) 40 odstotkov (notranji podatki podjetja Johnson & Johnson).

Z uvedbo terapije z zdravilom Stelara z zdravilno učinkovino ustekinumab na listo ZZZS predvidevamo, da bo tržni delež zdravil prvo leto znaša tržni delež 0,8 odstotka, drugo leto se poveča na 4,4 odstotka, tretje leto na 14,1 odstotka, četrto leto na 25,4 odstotka in peto leto na 33,4 odstotka. V modelu domnevamo, da se tržni deleži ostalih zdravil zmanjšujejo skladno s povečevanjem tržnega deleža zdravila Stelara z zdravilno učinkovino ustekinumab (notranji podatki podjetja Johnson & Johnson).

5.1.3 Odmerjanje bioloških zdravil za zdravljenje psoriaze

Kot veljavna odmerjanja posameznih zdravil so bila upoštevana odmerjanja, ki so navedena v Povzetkih temeljnih značilnosti zdravila. Odmerjanje zdravil se razlikuje za začetno in nadaljevalno leto, zato smo za analizo upoštevali število odmerkov zdravila, ki so potrebni za začetno (prvo leto) in nadaljevalna leta zdravljenja s posameznim zdravilom (notranji podatki podjetja Johnson & Johnson). Model omogoča tudi vnos alternativne terapije, kar pomeni spremenjeno odmerjanje v primerjavi z izhodiščnim. Alternativno odmerjanje za zdravilo Enbrel pomeni zmanjšanje števila letnih odmerkov zaradi drugačnega odmerjanja zdravila. Alternativno odmerjanje za zdravilo Stelara pa predvideva dvojne odmerke pri bolnikih, ki tehtajo več kot 100 kilogramov. Takšno odmerjanje zdravila je določeno v Povzetku temeljnih značilnosti zdravila Stelara. Predvideli smo 5 odstotkov bolnikov, ki tehtajo nad 100 kilogramov (notranji podatki podjetja Johnson & Johnson).

5.1.4 Cena posameznega odmerka bioloških zdravil za zdravljenje psoriaze

Za ceno posameznega odmerka bioloških zdravil smo upoštevali odobreno ceno s strani Javne agencije za zdravila in medicinske pripomočke. V Tabeli 10 povzemamo cene na debelo z DDV na odmerek pri posameznih zdravilih, konkurenčnih zdravilu Stelara. Zdravilo Enbrel z odmerkom 50 miligramov tako na odmerek stane 284,54 evrov, z odmerkom 25 miligramov 142,11 evrov, zdravilo Humira z odmerkom 40 miligramov znaša na 649,74 evrov na odmerek in Remicade z odmerkom 100 miligramov znaša 663,93 evrov na odmerek. Cene s popustom zdravila Stelara zaradi poslovnega interesa podjetja Johnson & Johnson v Tabeli 10 ne omenjamo.

Tabela 10: Cene in odmerki posameznih konkurenčnih zdravil Enbel, Humire in Remicade

Zdravilo	Število odmerkov v enem paketu	Cena na debelo brez DDV (EUR)	Cena na debelo z DDV (EUR)	Cena na debelo z DDV na odmerek (EUR)
Enbrel (Etanercept) – 50 mg	4	1.048,98	1.138,14	284,54
Enbrel (Etanercept) – 25 mg	4	523,91	568,44	142,11
Humira (Adalimumab) – 40 mg	2	1.197,68	1.299,48	649,74
Remicade (Infliximab) – 100 mg	1	611,92	663,93	663,93

Vir: Notranji podatki podjetja Johnson & Johnson, 2009.

Pri alternativnem odmerjanju pri bolnikih, težjih od 100 kilogramov in posledično dvojnih odmerkih zdravila, model predvidi dvakrat višjo ceno terapije, zato je pomembna tudi pravilna ocena deleža bolnikov, ki tehtajo nad 100 kilogramov.

5.1.5 Odziv na terapijo z biološkimi zdravili

Kot smo že omenili, odziv na terapijo z biološkimi zdravili merimo z indeksom jakosti psoriaze in telesne površine, prizadete s psoriazjo, ali na kratko s PASI. V našem modelu smo za primerjavo med posameznimi zdravili uporabili PASI75, kar pomeni izboljšanje indeksa PASI za najmanj 75 odstotkov glede na začetek vrednosti. Odstotek bolnikov s psoriazjo, ki se odzivajo na terapijo z zdravilom Stelara, je višji, kot pri drugih zdravilih, zdravljenje z zdravilom Stelara je tako optimalno (notranji podatki podjetja Johnson & Johnson d.o.o.).

5.1.6 Drugi stroški zdravljenja bolnikov z luskavico

Zdravljenje in obseg zdravstvenih storitev sta odvisna od odziva bolnikov na terapijo z biološkimi zdravili. V primeru, da se bolniki odzivajo zdravila je potrebno še prišteti stroške izvajanja specialistične ambulantne dejavnosti. V ta strošek so vključeni srednji specialistični pregled ter svetovanje, navodila in individualni posvet. V Tabeli 10 prikazujemo stroške celotne specialistične ambulantne obravnave, ki znaša 21,4 evra na bolnika. Model predvideva obravnavo pri specialistu enkrat na leto, torej se ceni za posamezno zdravilo doda strošek ene obravnave pri specialistu. Tudi za zdravilo Stelara z učinkovino ustekinumab model predvideva 1 obisk specialista na leto.

Tabela 10: Stroški specialističnega ambulantnega obiska (dermatološko področje)

Pregled	Število točk	Cena točke v EUR	Cena obiska v EUR	Cena obiska v EUR skupaj
Srednji specialistični pregled	3,23	2,96	9,56	21,4
Svetovanje, navodila, individualni posvet	4	2,96	11,84	

Vir: Notranji podatki podjetja Johnson & Johnson, 2009.

Pri bolnikih, ki se ne odzivajo na posamezna biološka zdravila, je potrebno upoštevati ceno pregleda pri specialistu (enako kot pri bolnikih, ki so se odzivali na terapijo) ter ceno hospitalizacije. V Tabeli 10 predstavljamo stroške hospitalizacije bolnika z relativnimi utežmi in cenami uteži za različne primere. Povprečna cena hospitalizacije tako znaša 1.739,84 evrov. V povprečju sta pri vsakem bolniku, ki se na terapijo z biološkim zdravilom ne odziva, potrebna dva obiska pri specialistu ter en bolnišnični dan.

Tabela 11: Stroški hospitalizacije z relativnimi utežmi, cenami uteži in povprečno ceno bolnišničnega dne

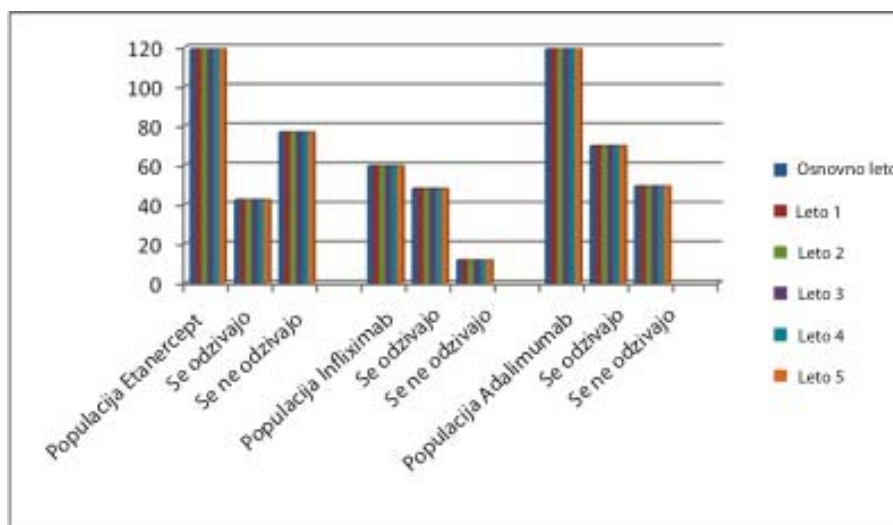
Stanje	Relativna utež	Cena uteži v EUR	Cena hospitalizacije v EUR	Povprečna cena hospitalizacije v EUR
Hude okvare kože	0,68	1.745,66	1.187,05	1.739,84
Zmerne okvare kože s katastrofalnimi ali resnimi spremljajočimi bolezenskimi stanji ali zapleti	1,67	1.745,66	2.915,25	
Zmerne okvare kože brez katastrofalnih ali resnih spremljajočih bolezenskih stanj ali zapletov	0,64	1.745,66	1.117,22	

Vir: Notranji podatki podjetja Johnson & Johnson, 2009.

5.2 Rezultati analize

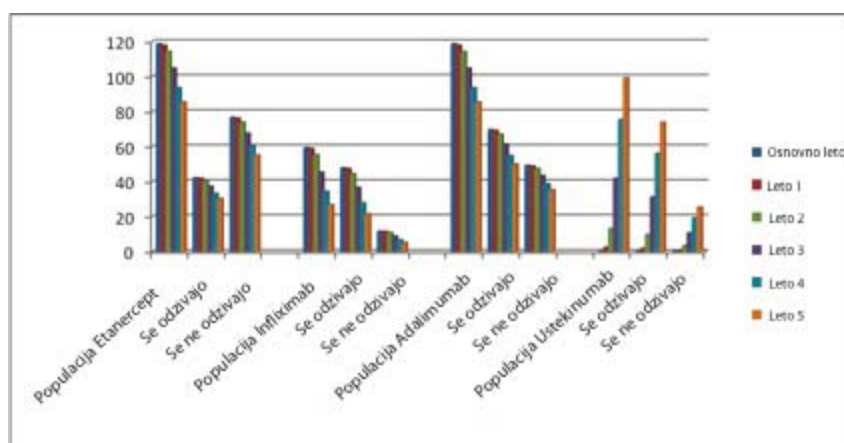
Na podlagi podatkov smo najprej opredelili število bolnikov, ki se odzivajo na terapijo, in sicer v primeru, ko so na trgu zdravila Humira, Remicade in Enbrel, ter v primeru, ko je poleg omenjenih zdravil na trgu še zdravilo Stelara. Kot osnovo smo uporabili 297 bolnikov s psoriazom ali luskavico. Na Sliki 1 prikazujemo, da je glede na tržne deleže zdravil – pred uvedbo Stelare (z učinkovino ustekinumab) – število bolnikov, ki se odzivajo na terapijo z biološkimi zdravili, naslednje: zdravilo Enbrel (z učinkovino etanercept) 42, zdravilo Remicade (z učinkovino infliximab) 48 in zdravilo Humira (z učinkovino adalimumab) 70. Število bolnikov, ki se niso odzivali na terapijo z biološkimi zdravili, pa je naslednje: Enbrel 77, Remicade 12 in Humira 49. Ker smo predvidevali konstantne deleže posameznih zdravil, je število bolnikov, ki se in ki se ne odzivajo na terapijo, skozi vseh 5 let konstantno.

Slika 1: Število bolnikov, zdravljenih z biološkimi zdravili Enbrel, Remicade in Humira, za osnovno leto, leto 1, leto 2, leto 3, leto 4 in leto 5



Na Sliki 2 prikazujemo število bolnikov, zdravljenih z biološkimi zdravili, ob uvedbi zdravila Stelara (učinkovina ustekinumab). Še vedno upoštevamo 297 bolnikov s psoriaro. Skladno s povečanjem tržnega deleža zdravila Stelara in padci tržnih deležev drugih zdravil, se število bolnikov, ki se odzivajo na terapijo, in takih, ki se ne odzivajo na terapijo z biološkim zdravilom, spreminja vsako leto. Število bolnikov, ki se zdravijo s Stelaro, znaša v prvem letu 2, v drugem 13, v tretjem 42, v četrtem 75 in v petem 99. Število bolnikov, ki se odzivajo na terapijo z zdravilom Stelara z učinkovino ustekinumab se povečuje od 2 na 10, 31, 56 in 74 bolnikov. Število bolnikov, ki se ne odzivajo na terapijo z zdravilom Stelara z učinkovino ustekinumab, pa se povečuje od 1 na 3, 11, 19 in 25 bolnikov za nadaljnja leta.

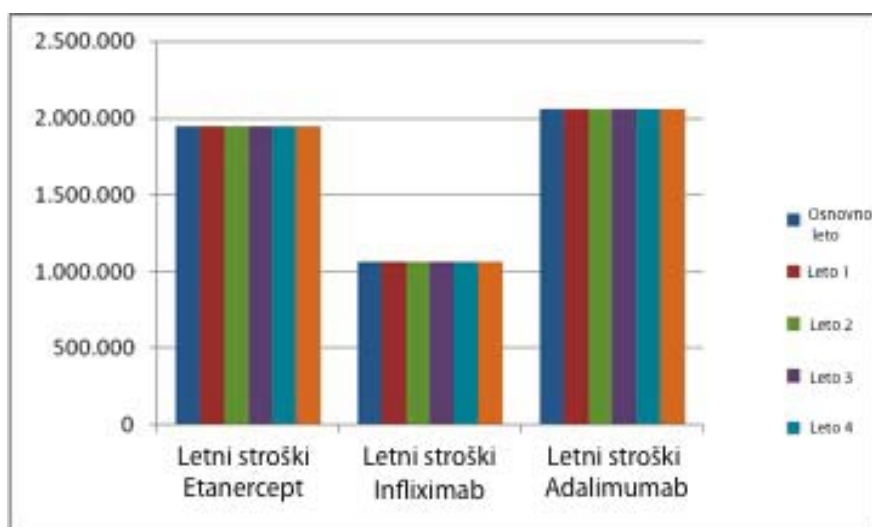
Slika 2: Število bolnikov, zdravljenih z biološkimi zdravili Enbrel, Remicade, Humira in Stelara, za osnovno leto, leto 1, leto 2, leto 3, leto 4 in leto 5



Na Sliki 3 predstavljamo letne stroške biološke terapije psoriarze brez uvedbe zdravila Stelara z učinkovino ustekinumab, pri čemer so upoštevani tako stroški za zdravilo kot drugi stroški zdravljenja, ki nastanejo z zagotavljanjem zdravstvenih storitev. Za vseh 297 bolnikov s psoriaro upoštevamo letno ceno terapije s posameznim zdravilom, stroške specialističnih

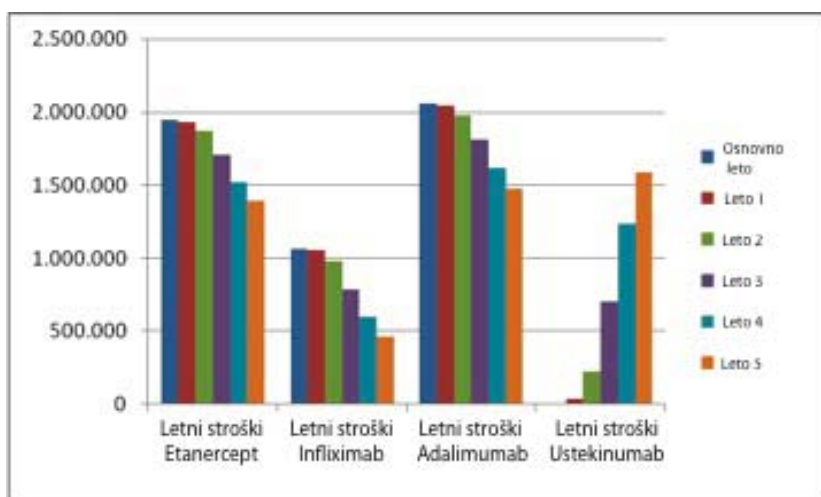
pregledov in stroške bolnišničnega zdravljenja. Letno ceno terapije s posameznim zdravilom smo dobili kot produkt letnega števila odmerkov in cene posameznega odmerka. Ugotovimo lahko, da predstavlja najvišje letne stroške zdravljenja luskavice z biološkimi zdravili zdravilo Humira (zdravilna učinkovina adalimumab), kjer stroški znašajo nekaj čez 2.000.000 evrov, sledi zdravljenje z zdravilom Enbrel (z zdravilno učinkovino etanercept) s stroški okoli 1.900.000 evrov na leto, najmanjše letne stroške pa predstavlja zdravljenje z zdravilom Remicade (z zdravilno učinkovino infliximab), in sicer približno 1.100.000 evrov.

Slika 3: Stroški biološke terapije za zdravljenje psoriaze z zdravili Enbrel, Remicade in Humira za obdobje petih let v primeru, da na trgu ni zdravila Stelara



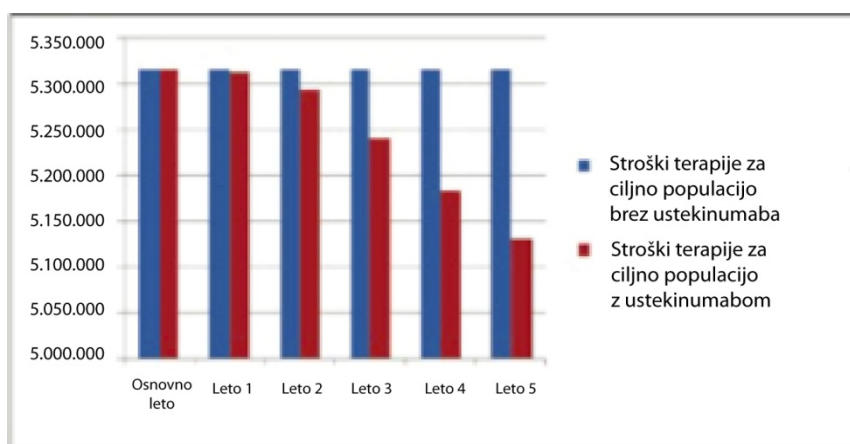
Na Sliki 4 prikazujemo stroške biološke terapije ob uvedbi zdravila Stelara z zdravilno učinkovino ustekinumab. Stroški biološke terapije ob uvedbi zdravila Stelara znašajo v drugem letu okoli 200.000 evrov, v tretjem letu 650.000 evrov, v četrtem letu 1.200.000 evrov in v petem letu 1.600.000 evrov.

Slika 4: Stroški biološke terapije luskavice z zdravili Enbrel, Remicade, Humira in Stelara za obdobje petih let



Na Sliki 5 primerjamo rezultate stroškov biološke terapije brez in z uvedbo zdravila Stelara z učinkovino ustekinumab. Iz grafa vidimo, da se ob večanju tržnega deleža zdravila Stelara, stroški terapije z vidika ZZS z uporabo bioloških zdravil Enbrel, Remicade, Humira in Stelara zmanjšujejo. V osnovnem letu ti znašajo približno 5.320.000 evrov, v prvem letu okoli 5.310.000 evrov, v drugem letu 5.290.000 evrov, tretje leto znašajo 5.240.000 evrov, četrto leto 5.180.000 evrov, v petem letu pa znašajo 5.130.000 evrov.

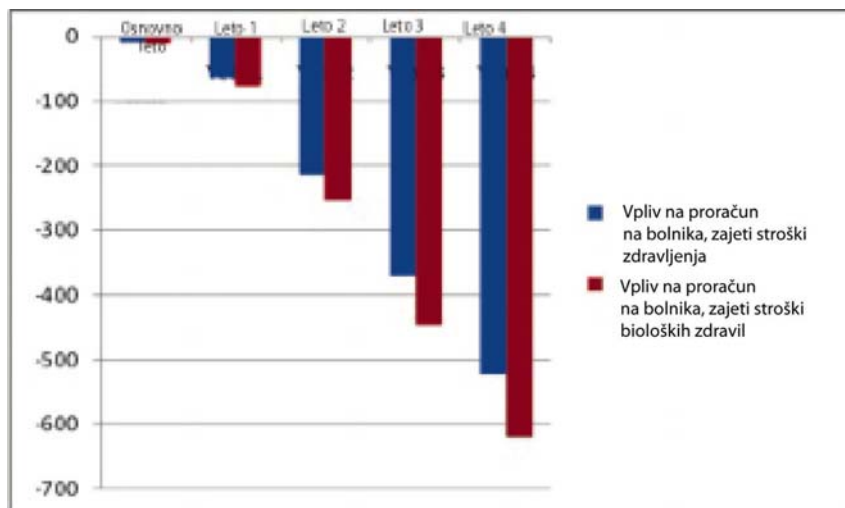
Slika 5: Stroški terapije za ciljno populacijo brez zdravila Stelara in stroški terapije za ciljno populacijo z zdravilom Stelara



Slika 6 prikazuje, da se z vključitvijo zdravila Stelara k obstoječim zdravilom za zdravljenje luskavice, stroški za zdravila, katerih tržni delež pada, zmanjšajo za več, kot se povečajo stroški z uvedbo in izvajanjem zdravljenja z zdravilom Stelara. Neto učinek uvedbe zdravila Stelara je tako za ZZS pozitiven, saj poleg uvedbe novega in učinkovitejšega zdravila uvedba pozitivno vpliva na proračun ZZS. Posledično se z večanjem tržnega deleža zdravila ustekinumab poceni tudi biološka terapija psoriaze na posameznega bolnika. To pomeni možnost zdravljenja večjega števila bolnikov z luskavico. Prihranek v korist proračuna ZZS, kjer so zajeti stroški bioloških zdravil (sem so všteti stroški za zdravila in tudi stroški

zdravljenja, torej hospitalizacija in podporna oskrba), je v prvem letu 80 evrov na bolnika, v drugem 240 evrov, v tretjem 430 evrov in v četrtem letu 610 evrov na bolnika.

Slika 6: Vpliv na proračun na bolnika, kjer so zajeti stroški zdravljenja, in vpliv na proračun na bolnika, kjer so zajeti stroški bioloških zdravil



V analizi finančnih učinkov smo ovrednotili finančne posledice uvedbe zdravila Stelara podjetja Johnson & Johnson in prišli do zaključka, da ima ZZS pri vseh vključenih stroških zdravljenja luskavice z biološkimi zdravili določene prihranke. Prihranki, izraženi na bolnika, se iz leta v leto povečujejo. Prikazali smo, da ima zdravilo Stelara na trgu pred konkurenčnimi zdravili določene prednosti, kar se kaže v končnih rezultatih.

6 Sklep

V prvem delu diplomske naloge smo povzeli značilnosti farmacevtske panoge po svetu in ugotovili, da podjetja znotraj te panoge preko generične rasti in rasti z diverzifikacijo rastejo z različnimi oblikami strategij podjetniške rasti.

Drugo poglavje smo namenili predstavitvi skupine Johnson & Johnson ter predstavitvi podjetja Johnson & Johnson d.o.o. Opredelili smo konkurenco podjetja, pri čemer smo se osredotočili na tista podjetja, ki tako kot Johnson & Johnson d.o.o. tržijo zdravila za zmerno do hudo obliko psoriaze. Sledilo je poglavje o značilnostih rasti omenjenega podjetja v Sloveniji, kjer smo ugotovili, da gre za rastoče podjetje, ki strategijo rasti diverzifikacije uresničuje tako na produktni kot na geografski ravni. Z uvajanjem biološkega zdravila Stelara za zdravljenje luskavice se podjetje diverzificira na področje dermatologije.

V naslednjem poglavju smo opredelili dejavnike rasti podjetja Johnson & Johnson d.o.o. v Sloveniji, in sicer z uvedbo novega biološkega zdravila Stelara za zdravljenje psoriaze ali luskavice. Pri pozitivnih dejavnikih bi poudarili vse večje povpraševanje po zdravstvenih storitvah in dejstvo, da se struktura zdravil vse bolj spreminja v prid novim, biološkim zdravilom, kljub temu da so sredstva za zdravstvo omejena. Priložnost za rast je tudi v rasti

incidence psoriaze in staranju prebivalstva. Nevarnost za rast pa predstavlja regulacija na področju zdravil in dolgotrajnost postopka uvajanja zdravila na trg. Preden je zdravilo dostopno, mora skozi številne preizkuse. Prav tako predstavljajo neposredno nevarnost konkurenčna podjetja, ki tržijo zdravila za psoriarzo.

V zadnjem poglavju smo analizirali enega izmed dejavnikov rasti podjetja z uvedbo zdravila Stelara. Ocenili smo finančne posledice uvedbe zdravila podjetja Johnson & Johnson na proračun ZZZS. Uporabili smo model za analizo finančnih učinkov, izračun pa je temeljil na dveh primerih, in sicer na oceni finančnih posledic pri zdravljenju psoriaze brez zdravila Stelara, če so na trgu so prisotna tri konkurenčna zdravila, in na oceni finančnih posledic, ko je na trgu poleg treh konkurenčnih zdravil prisotno še zdravilo Stelara.

V Sloveniji je 27.001 prebivalcev obolelih s psoriarzo, od tega jih ima 25 odstotkov težjo obliko te bolezni, kar predstavlja 6.750 bolnikov. Do biološke terapije je upravičenih 4,4 odstotka pacientov, natančneje 297 bolnikov. Analizo smo v obeh primerih opravili na osnovi 297 bolnikov z zmerno do hudo psoriarzo, starejšimi od 18 let.

Določili smo število bolnikov, ki se odzivajo na zdravilo Stelara, v prvem letu ta znaša 2 bolnika, v drugem 10 bolnikov, v tretjem 31, v četrtem 56 in v petem 74 bolnikov. Tržni delež zdravila Stelara se iz leta v leto povečuje, v prvem letu znaša 0,8 odstotka, v drugem 4,4 odstotka, v tretjem 14,1 odstotka, v četrtem 25,4 odstotka in v petem letu 33,4 odstotka. Z večanjem tržnega deleža zdravila Stelara pa se znižujejo tudi stroški biološke terapije luskavice na posameznega bolnika, kar pomeni, da lahko z omenjenim zdravilom zdravimo večje število bolnikov s to boleznijo.

V prvem letu analize znaša prihranek ZZZS z zajetimi stroški bioloških zdravil približno 80 evrov na bolnika, v drugem 240 evrov, v tretjem 430 evrov in v četrtem letu 610 evrov na bolnika. Stroški bioloških zdravil zajemajo stroške zdravil in stroške zdravljenja, torej stroške hospitalizacije in specialističnega ambulantnega pregleda.

Ugotovili smo, da je neto učinek zdravila Stelara z zdravilno učinkovino ustekinumab za ZZZS pozitiven, hkrati pa je novo zdravilo tudi učinkovitejše od konkurenčnih. V primeru, da ZZZS zagotovi sredstva za financiranje omenjenega zdravila, pomeni to za Johnson & Johnson d.o.o. nove možnosti rasti - v smislu širjenja na nova področja zdravljenja kroničnih bolezni in proizvodnje bioloških zdravil, s tem bi podjetje še naprej krepilo svoj položaj na trgu.

Literatura in viri

1. Arzenšek, J. (1999). *Psoriaza-luskavica, knjižica o bolezni*. Celje: Društvo psoriatikov Slovenije.
2. Bavec A., Krajnc I. (2008). Uporaba bioloških zdravil v Univerzitetnem kliničnem centru Maribor. *Zdravniški vestnik*, 77 (9), 562–569.
3. *Bilance podjetja Abbott Laboratories d.o.o.* Najdeno 20. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www1.ibon.com/>
4. *Bilance podjetja Bayer d.o.o.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
5. *Bilance podjetja E. Lilly d.o.o.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
6. *Bilance podjetja GlaxoSmithKline d.o.o.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
7. *Bilance podjetja Johnson & Johnson d.o.o.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
8. *Bilance podjetja Merck Sharp & Dohme d.o.o.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
9. *Bilance podjetja Novo Nordisk d.o.o.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
10. *Bilance podjetja Pfizer, podružnica Ljubljana.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
11. *Bilance podjetja Pharma Swiss d.o.o.* Najdeno 20. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www1.ibon.com/>
12. *Letna poročila podjetja Roche.* Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.roche.com/>
13. *Bilance podjetja Schering-Plough CE AG.* Najdeno 20. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www1.ibon.com/>
14. *Bilance podjetja Servier Pharma d.o.o.* Najdeno 30. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
15. Bizjak B. (2002). *Etična dilema visokih cen zdravil za AIDS (diplomsko delo)*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. *Člani Foruma-Mednarodni forum znanstvenoraziskovalnih farmacevtskih družb.* Najdeno 14. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.firdpc.com/sl/Clani>

17. Burns, L. R. (2008). *The business of healthcare innovation*. Cambridge: Cambridge University Press.
18. Drinovec, J. (2004). Vloga farmacevtske industrije in smiselna poraba antibiotikov. *Medicinski razgledi*, 43 (2), 35–38.
19. Evropsko javno poročilo o oceni zdravila Enbrel. Najdeno 20. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.emea.europa.eu/humandocs/PDFs/EPAR/Enbrel/H-262-sl1.pdf>
20. Evropsko javno poročilo o oceni zdravila Humira. Najdeno 21. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.emea.europa.eu/humandocs/PDFs/EPAR/humira/400803sl1.pdf>
21. Evropsko javno poročilo o oceni zdravila Remicade. Najdeno 22. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.emea.europa.eu/humandocs/PDFs/EPAR/Remicade/190199sl1.pdf>
22. Evropsko javno poročilo o oceni zdravila Humira. Najdeno 21. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.emea.europa.eu/humandocs/PDFs/EPAR/humira/400803sl1.pdf>
23. Evropsko javno poročilo o oceni zdravila Stelara. Najdeno 21. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.emea.europa.eu/humandocs/PDFs/EPAR/stelara/H-958-sl1.pdf>
24. Finančni podatki podjetja Johnson & Johnson d.o.o. Najdeno 20. junija na spletnem naslovu <http://www1.ibon.com/>
25. Jaklič, M. (2002). *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
26. Johnson & Johnson d.o.o (2009). *Model analize finančnih učinkov* (interno gradivo). Ljubljana: Johnson & Johnson d.o.o.
27. Kesič D. (2007, julij). Izzivi globalizacije v svetovni farmacevtski industriji. *Management*, str. 159.
28. Kesič, D. (2008a, 28. april). Farmacija še naprej zelo konkurenčna in intenzivna panoga z dinamičnim razvojem. *Delo Gospodarsko-finančni tednik*, str. 20–22.
29. Kesič D. (2008b, 10. november). Finančna kriza vpliva tudi na poslovanje farmacevtskih podjetij. *Delo Gospodarsko-finančni tednik*, str. 20–22.
30. Kotler, P. (1984). *Marketing Management* (5th ed.). Eaglewood Cliffs: Prentice-Hall.
31. Lajovic, J. (2008). *Priročnik o zdravilih*. Ljubljana: Mednarodni forum znanstvenoraziskovalnih farmacevtskih družb.
32. Letna poročila podjetja AstraZeneca. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.astrazeneca.com/>

33. *Letna poročila podjetja E. Lilly*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.lilly.com/>
34. *Letna poročila podjetja GlaxoSmithKline*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gsk.com/>
35. *Letno poročilo podjetja Johnson & Johnson d.o.o. 2007*. Najdeno 16. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>
36. *Letna poročila podjetja Johnson & Johnson*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.jnj.com/>
37. *Letna poročila podjetja Merck & Co*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.merck.com/>
38. *Letna poročila podjetja Novartis*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.novartis.com/>
39. *Letna poročila podjetja Pfizer*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.pfizer.com/>
40. *Letna poročila podjetja Roche*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.roche.com/>
41. *Letna poročila podjetja Sanofi-Aventis*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://en.sanofi-aventis.com/>
42. *Letna poročila podjetja Wyeth*. Najdeno 16. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.wyeth.com/>
43. *Letno poročilo Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije 2007*. Najdeno 7. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.zzzs.si/>
44. Moss D., Clarke L. (1990). *Successful expansion for small business*. Diary House.
45. Pravilnik o cenah zdravil za uporabo v humani medicini (2007). *Uradni list RS*. (Št. 97/2008, 20. maj 2009).
46. Primožič S. (2008). Originatorji, generiki in biološka zdravila v sistemskih postopkih avtorizacije, določanja cen in dostopa do javnih sredstev. *Medicinski razgledi*, 47 (1),
47. Smith, G. T (1987). *Health Economics: Prospects for the future*. London: Croom Helm.
48. *Statistične informacije [Prebivalstvo]* (2008). Najdeno 27. marca 2009 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/doc/statinf/05-si-007-0803.pdf>
49. Statistični urad Republike Slovenije. (2009a). *Izdatki sektorja država po namenih, Slovenija, 2000-2007*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.

50. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). Standardna klasifikacija dejavnosti 2008. Najdeno 10. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=4978>
51. Tajnikar, M. (2000). *Tvegano poslovanje*. (2. izdaja). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
52. *Tekoča gospodarska gibanja, Urad RS za makroekonomske analize*. Najdeno 25. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.umar.gov.si/>
53. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. (2009). *Socialni razgledi 2008*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj
54. Veselič, B. (1997). Proučevanje strategije diverzifikacije farmacevtskega podjetja na področje nutraceutike (*specialistično delo*). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
55. Voljč D. M.(2001). Pomen prehrane pri nekaterih dermatoloških boleznih. *Medicinski razgledi*, 40, str. 199.
56. Zakon o zdravilih (2006). *Uradni list RS*. (Št. 31/2006, 15. junij 2009).
57. Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o zdravilih (2008). *Uradni list RS*. (Št. 45/2008, 15. junij 2009).

Priloge

Priloga 1: SWOT analiza podjetja Johnson & Johnson d.o.o.

Prednosti	Slabosti
• Ugled podjetja-dobro kupčevo mnenje • Kultura podjetja, etični standardi • Nenehno vlaganje v raziskave in razvoj • Spekter podpornih dejavnosti • Lastno skladišče • Široka izdelčna usmerjenost • Jasna strateška usmeritev • Vodilne blagovne znamke • Samostojno delo podružnice • Trend visokega dobička • Pripadnost zaposlenih podjetju • Dobra organizacijska klima	• Odvisnost od večjih kupcev-npr. bolnišnic • Visok delež dolgov v financiranju
Priložnosti	Nevarnosti
• Vse večje povpraševanje po zdravstvenih storitvah • Razmeroma velik delež izdatkov za zdravila v strukturi celotnih izdatkov za zdravstvo • Staranje prebivalstva • Naraščanje števila kroničnih bolezni • Uveljavljanje bioloških zdravil v Sloveniji	• Naraščanje substitutov-generičnih zdravil • Regulacija na področju zdravil • Dolgotrajnost in zahtevnost procesa uvajanja zdravil na trg • Procesi oligopolizacije • Gospodarsko-finančna kriza • Omejenost sredstev za zdravstvo • Nezadostno zaupanje v biološka zdravila • Zniževanje cen izdelkov-pritisk trga, ustanov