



**TNOiK®**



# Nowoczesność przemysłu i usług

**Unowocześnianie przemysłu i usług  
- organizacja i finansowanie**

Praca zbiorowa pod redakcją Jana Pyki

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa  
Oddział w Katowicach

Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego  
w Katowicach

Wydział Organizacji i Zarządzania  
Politechnika Śląska

# Unowocześnianie przemysłu i usług - organizacja i finansowanie

Wydawca  
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa  
Oddział w Katowicach  
40-164 Katowice ul. Orłowa 30 a  
tel. (032) 258-16-08, fax. (032) 258-43-13  
e-mail: [tnok-katowice@wp.pl](mailto:tnok-katowice@wp.pl)

Praca zbiorowa pod redakcją  
Jana Pyki

Tłuk drukarni wykonano zgodnie z oryginalnymi tekstami, tablicami  
tytułu przez Autorów.

Katowice 2005

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa  
Oddział w Katowicach

Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego  
w Katowicach

Wydział Organizacji i Zarządzania  
Politechnika Śląska

Redaktor naukowy

**Jan Pyka**

Recenzent

**Ryszard Borowiecki**

**Wydawca**

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa  
Oddział w Katowicach

40-164 Katowice ul. Ordona 20 a

tel. (032) 258-16-06, fax. (032) 258-43-13

e-mail: [tnoik-katowice@wp.pl](mailto:tnoik-katowice@wp.pl)

**ISBN 83-85587-16-0**

Druk publikacji wykonano zgodnie z oryginałami tekstów, tablic  
i rysunków dostarczonych przez Autorów.

Skład i druk

**INFOGRAF** S.C.

40-161 Katowice Al. Korfantego 79

tel. (032) 259-21-10

# Service and Industry Modernization - organization and financing

Edited by Jan Pyka

Katowice 2005

Scientific Society for Organization and Management  
Division in Katowice

The Karol Adamiecki University of Economics  
in Katowice

Faculty of Organization and Management  
Silesian Technical University of Gliwice

Scientific editor  
**Jan Pyka**

Reviwer  
**Ryszard Borowiecki**

**Publisher**  
Scientific Society for Organization and Management  
Division in Katowice

**ISBN 83-85587-16-0**

## Spis treści

Wstęp .....	11
-------------	----

### Część I

#### **Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i implikacje przemian w przemyśle i usługach**

Miroslaw Wypych – <i>Przemysły high technology w Polsce – analiza statystyczna</i> .....	15
Tadeusz Donocik – <i>Działalność Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego na rzecz przemian w przemyśle i usługach</i> .....	25
Jerzy Baruk – <i>Innowacyjność przedsiębiorstw w Unii Europejskiej – opinie kierowników</i> .....	34
Józefa Famielc – <i>Uwarunkowania polityki ekologicznej w Narodowym Planie Rozwoju na lata 2007 – 2013</i> .....	47
Beata Glinka, Jacek Pasieczny – <i>NPR a rozwój regionalny: wyrównanie czy utrwalenie różnic?</i> .....	58
Piotr Pinoczek – <i>Regionalna Strategia Innowacji jako narzędzie polityki innowacyjnej na Śląsku</i> .....	68
Anna Sędek, Paweł Szewczyk – <i>Ocena strategii rozwoju zrównoważonego za pomocą logiki rozmytej</i> .....	78
Bogdan Kosowski – <i>Działalność gospodarcza a bezpieczeństwo społeczności lokalnych</i> .....	86
Gabriel Tobor – <i>Rola samorządów lokalnych w procesach stymulowania rozwoju i wzrostu konkurencyjności małych firm rodzinnych</i> ..	97
Lilla Knop, Marek Krannich, Joanna Machnik-Słomka, Przemysław Wróbel – <i>Metodologia badań wstępnych w procesie tworzenia klastrów</i> ....	109
Małgorzata Golińska-Pieszyńska – <i>Konkurencyjność a transfer technologii</i> .....	126

Paweł Filipowicz – <i>Kierunki rozwoju działalności badawczo-rozwojowej a nowe oblicze strategii dywersyfikacji</i> .....	136
Ewa Płaczek – <i>Innowacja w usługach logistycznych – rozważania ogólne</i> .....	147
Andrzej Borczuch – <i>Formy restrukturyzacji spółek biorących udział w Programie Powszechnej Prywatyzacji</i> .....	158
Alina Skorb-Gała – <i>Nowoczesne płaszczyzny funkcjonowania rady nadzorczej w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych</i> .....	168
Agnieszka Izabela Baruk – <i>Dlaczego współczesne firmy powinny spełniać oczekiwania pracowników?</i> .....	176
Katarzyna Zadros – <i>Społeczne i kulturowe determinanty oporu wobec zmian</i> .....	185
Tadeusz Soroka – <i>Zarządzanie ryzykiem kluczem do wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw</i> .....	195

## **Część II**

### **Finansowe aspekty procesów dostosowawczych w przedsiębiorstwach**

Joanna Duda – <i>Fundusze europejskie a finansowanie rozwoju sektora MSP w Polsce, Niemczech i Finlandii</i> .....	207
Miloš Král’ – <i>Aktualne zagrożenia finansowe dla czeskich przedsiębiorstw</i> .....	220
Bogdan Nogalski, Anna Wójcik-Karpacz, Jarosław Karpacz – <i>Struktura źródeł finansowania małych przedsiębiorstw</i> .....	231
Żanna Popławska – <i>Rozwój sektora transakcji w Ukrainie</i> .....	238
Jerzy Róžański, Halina Waniak-Michalak – <i>Polityka Unii Europejskiej wobec rozwoju funduszy inwestycyjnych typu venture capital</i> .....	247

Adam Samborski – <i>Finansowanie przedsiębiorstw w warunkach gospodarki Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej</i> .....	257
Maria Sierpińska – <i>Skutki braku spójnej polityki zarządzania wierzytelnościami</i> .....	268
Dionizy Szyba – <i>Wpływ zmian w strukturze zatrudnienia na finansowanie systemu opieki zdrowotnej</i> .....	280

### **Część III**

## **Procesy dostosowawcze w tradycyjnych sektorach przemysłu i usług**

Jan Brzóska, Jan Pyka – <i>Integracja usług infrastrukturalnych w wymiarze lokalnym</i> .....	289
Jan Brzóska – <i>Rola operatorów systemów przesyłowych w kształtowaniu konkurencyjnego rynku energetycznego</i> .....	310
Michał Gębczyński – <i>Konkurencyjność przedsiębiorstwa przemysłu wydobywczego</i> .....	324
Jan Hermaniuk – <i>Problemy restrukturyzacji sektora naftowo-gazowniczego w Polsce</i> .....	333
Andrzej Karbownik, Krzysztof Wodarski – <i>O potrzebie zarządzania strategicznego w górnictwie węgla kamiennego</i> .....	344
Maksymilian Klank – <i>Szanse węgla – Kompania Węglowa S.A. a rynek</i> .....	355
Mirosław Lakomy – <i>Mediamorfoza. Od monopolu państwowego do rynku medialnego – na przykładzie radiofonii polskiej</i> .....	380
Monika Odlanicka-Poczobutt – <i>Polski rynek dystrybucji leków a integracja europejska</i> .....	395
Romuald Talarek – <i>Krajowe hutnictwo żelaza i stali – rok po akcesji Polski do Unii Europejskiej</i> .....	405



# Contents

Introduction .....	11
--------------------	----

## PART I

### **Economic and Social circumstances and implication of transformation in Industry and in Services**

Mirosław Wypych – <i>High technology industries in Poland – statistical analysis</i> .....	15
Tadeusz Donocik – <i>The activity of the European Economic and Social Committee for the purpose of transformations in industry and services</i> .....	25
Jerzy Baruk – <i>Innovativeness of enterprises in European Union – managers' opinions</i> .....	34
Józefa Famielec – <i>Conditions of environmental policy in National Development Plan 2007-2013</i> .....	47
Beata Glinka, Jacek Pasieczny – <i>National Development Plan and regional development: reduction or reinforcement of differences?</i> .....	58
Piotr Pinoczek – <i>Regional Innovation Strategy as a tool of the policy innovation on the Silesia</i> .....	68
Anna Sędek, Paweł Szewczyk – <i>The assesment of the sustainable development strategy based on fuzzy logic</i> .....	78
Bogdan Kosowski – <i>Firms and Companies and security of local society</i> .....	86
Gabriel Tobor – <i>The role of local governments in stimulating the development and growth of the competitiveness of small family-run companies</i> .....	97
Lilla Knop, Marek Krannich, Joanna Machnik-Słomka, Przemysław Wróbel – <i>The methodology of primary researches in process of cluster's creation</i> .....	109

Małgorzata Golińska-Pieszyńska – <i>Competition and transfer of technology</i> .....	126
Paweł Filipowicz – <i>Development paths of R&amp;D activity and the new face of diversification</i> .....	136
Ewa Płaczek – <i>Innovation in logistic services – general deliberations</i> .....	147
Andrzej Borczuch – <i>Forms of Turnaround companies participated in Privatization Program in Poland</i> .....	158
Alina Skorb-Gała – <i>The new backgrounds of work of Board of Directors in Polish companies</i> .....	168
Agnieszka Izabela Baruk – <i>Why should contemporary firms satisfy employees' needs?</i> .....	176
Katarzyna Zadros – <i>Social and cultural determinants in accordance with changes contumacy</i> .....	185
Tadeusz Soroka – <i>Risk management as the key to the Polish companies growth</i> .....	195

## PART II

### Financial aspects of adaptation processes in companies

Joanna Duda – <i>European funds and the financing of SME sector development in Poland, Germany and Finland</i> .....	207
Miloš Král' – <i>Současná vnější finanční rizika pro českou firmu</i> .....	220
Bogdan Nogalski, Anna Wójcik-Karpacz, Jarosław Karpacz – <i>Structure of sources funding the small enterprises</i> .....	231
Žanna Popławska – <i>Розвиток сектора трансакцій в Україні</i> .....	238
Jerzy Róžański, Halina Waniak-Michalak – <i>Development of venture capital funds in European Union Policy</i> .....	247

Adam Samborski – <i>Characteristics of corporate finance in The United States of America</i> .....	257
Maria Sierpińska – <i>The consequences of an inconsistent accounts' receivable policy</i> .....	268
Dionizy Szyba – <i>Effect of staffing policy on the financing of health protection system</i> .....	280

### PART III

#### Adaptation processes in traditional sectors of industry and services

Jan Brzóska, Jan Pyka – <i>Integration of utility services at regional level</i> .....	289
Jan Brzóska – <i>The participation of transmission system operators in the competitive energy market development</i> .....	310
Michał Gębczyński – <i>The competitiveness of the enterprise of the extractive industry</i> .....	324
Jan Hermaniuk – <i>Problems of restructuring of the oil and gas sector in Poland</i> .....	333
Andrzej Karbownik, Krzysztof Wodarski – <i>About the need of strategic management in hard coal mining</i> .....	344
Maksymilian Klank – <i>Chances of Coal - Kompania Węglowa and the Market</i> .....	355
Miroslaw Lakomy – <i>Mediamorphosis. From the state monopoly to media market – on the example of polish radio broadcasting</i> .....	380
Monika Odlanicka-Poczobutt – <i>Polish market of pharmaceutical distribution in relation to European integration</i> .....	395
Romuald Talarek – <i>Domestic Steel Industry - a year after Poland's accession to EU</i> .....	405

## Wstęp

Ponad roczny okres funkcjonowania Polski w ramach Unii Europejskiej pozwala na pierwsze uogólnienia obserwacji i oceny, odnoszące się do zachowań i sytuacji polskiego przemysłu i usług na zintegrowanym rynku europejskim. W okresie przedakcesyjnym w środowiskach naukowych, a także praktyki gospodarczej wskazywano na szanse i zagrożenia dla Polski wynikające z integracji gospodarczej.

Z satysfakcją można skonstatować, że zarówno przemysł jak i usługi wykorzystują szanse stworzone przez zniesienie barier i ograniczeń w dostępie do wspólnotowego rynku z 450 milionami konsumentów o wysokiej sile nabywczej, zmienia się na korzyść struktura polskiego eksportu. Kraj nasz staje się atrakcyjnym miejscem lokalizacji inwestycji zagranicznych. W 2004 roku odnotowano największy od 2000 roku napływ inwestycji zagranicznych, co pozwoliło zrealizować 230 projektów typu greenfield. Tego rodzaju inwestycje tworzą nowe i najczęściej nowoczesne miejsca pracy, aktywizują lokalne środowiska gospodarcze, generują zapotrzebowanie na nowe usługi czy dostawy kooperacyjne.

Lokalizacja dużych projektów przemysłowych czy usługowych stwarza duże możliwości rozwojowe dla małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te, aby sprostać wymaganiom jakościowym i logistycznym dużych korporacji międzynarodowych zmuszone są unowocześniać swoje technologie i zarządzanie do poziomu obowiązujących standardów na świecie.

W ramach zintegrowanej gospodarki europejskiej istnieją także duże, niewykorzystane możliwości kooperacji pomiędzy małymi i średnimi firmami. Warunkiem koniecznym jest dysponowanie adekwatnymi technologiami i wyposażeniem technicznym. Pomimo wyraźnego postępu w tym zakresie, polskie firmy znacznie odbiegają od poziomu potencjalnych partnerów.

Stąd tak istotne są wszelkie przedsięwzięcia zarówno w skali państwa, regionu czy społeczności lokalnych, wzmacniające innowacyjność i konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Szczególnie ważną rolę mają do spełnienia samorządy wszystkich szczebli. Opracowywane regionalne i lokalne strategie innowacyjne stanowią instrument o dużym znaczeniu społecznym i gospodarczym. Konsekwencja i stopień wdrażania tych strategii będą decydowały o nowoczesności regionów.

W kontekście integracji europejskiej i szeroko pojętego bezpieczeństwa energetycznego Polski jawią się ważne pytania o szanse rozwojowe przemysłu paliwowo-energetycznego i Śląska.

Rok 2004 i obecny wprowadzają korekty w dotychczasowych ocenach roli i perspektyw rozwojowych tradycyjnych sektorów przemysłowych zarówno w kraju jak i na świecie. Zastosowanie nowoczesnych technologii w górnictwie i hutnictwie, a także sprzyjające otoczenie stabilizują sytuację wymienionych

## **Polski rynek dystrybucji leków a integracja europejska**

### **Wstęp**

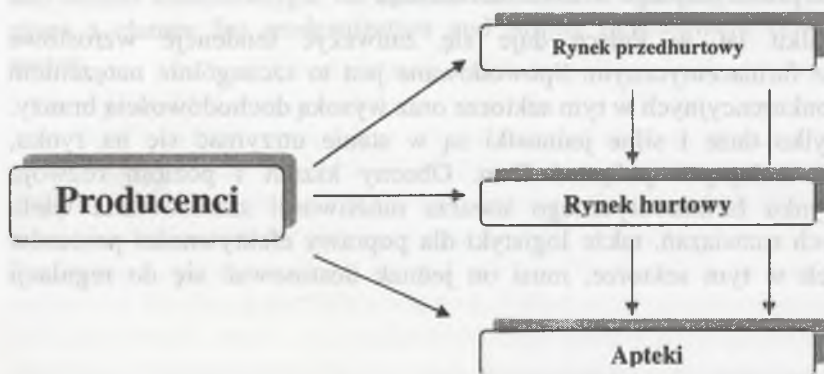
Członkostwo w Unii Europejskiej oznacza równy dostęp do rynku towarów i usług, w tym także leków, na którym działania, z uwagi na społeczny charakter produktów, podlegają silnym obwarowaniom prawnym, dlatego po akcesji Polski do UE wciąż istotną kwestią jest przystosowanie polskich przepisów do prawa unijnego w zakresie farmacji.

Od kilku lat w Polsce daje się zauważyć tendencje wzrostowe w przemyśle farmaceutycznym. Spowodowane jest to szczególnie natężeniem procesów konkurencyjnych w tym sektorze oraz wysoką dochodowością branży. Ponieważ tylko duże i silne jednostki są w stanie utrzymać się na rynku, dochodzi do kolejnych połączeń firm. Obecny kształt i poziom rozwoju polskiego rynku farmaceutycznego stwarza możliwości zastosowania wielu nowoczesnych rozwiązań, także logistyki dla poprawy efektywności procesów zachodzących w tym sektorze, musi on jednak dostosować się do regulacji unijnych.

### **Dystrybucja farmaceutyków w Polsce**

Hurtowa dystrybucja farmaceutyków to obecnie najbardziej dynamicznie rozwijający się segment polskiego sektora farmaceutycznego. W przeciwieństwie do tendencji zacieśniania współpracy pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha dostaw panującymi w innych sektorach, łańcuchy dostaw farmaceutyków charakteryzują się niskim stopniem integracji [1]. Branża zmonopolizowana do niedawna przez sieć państwowych Cefarmów uległa rozdrobnieniu, a na rynku pojawiło się duże grono nowopowstałych spółek, dla których ostatnie lata to okres bardzo dynamicznego rozwoju. W ciągu ostatnich lat branża uległa w dużej części prywatyzacji, w wyniku czego powstało ok. 1 000 hurtowni prywatnych. Obecnie działa ich ok. 350, z czego znaczącą rolę

odgrywa najwyżej 100. Oznacza to występowanie bardzo silnej konkurencji na tak zagęszczonym rynku. Na jedną hurtownię przypada średnio około 20 aptek. Większość aptek także sprywatyzowano. Aktualnie funkcjonuje ok. 7 100 aptek prywatnych, 600 państwowych i 700 szpitalnych. Pod względem liczby aptek Polska plasuje się na średniej pozycji w Europie. W większości europejskich krajów liczba mieszkańców przypadających na 1 aptekę kształtuje się na poziomie poniżej 5 000. W Polsce w 1998 roku na jedną aptekę przypadało około 6 tysięcy osób, zatem nasycenie tego typu placówkami było stosunkowo wysokie i zbliżone do poziomu europejskiego, a prognozy nie przewidywały znacznego wzrostu liczby aptek. Tymczasem już w roku 2001 na jedną aptekę przypadało 4 tysiące osób z dalszą tendencją spadkową [2], co oznacza, że ich liczbę przestają wyznaczać potrzeby rynku. Przed uruchomieniem nowej placówki nie szacuje się liczby ewentualnych klientów, ani nie bierze pod uwagę odległości od aptek już istniejących. Wynika to także z braku jasnych uregulowań w tej kwestii i prowadzi do spadku rentowności aptek w ogóle. Tylko 3% aptek w skali kraju posiada towar będący ich własnością, reszta dysponuje towarem kredytowanym przez hurtownię, co stwarza sytuację niekorzystną dla hurtowni w przypadku bankructwa którejś z aptek.



Rys. 1. Struktura dystrybucji na rynku farmaceutycznym

Źródło: opracowanie własne

Rynek farmaceutyczny w Polsce posiada szczególną strukturę dystrybucji (rysunek 1). Pierwszym ogniwem w strukturze rynku dystrybucji farmaceutyków są producenci. W Polsce farmaceutyki wytwarzane są przez około 320 producentów, w tym przez 14 przedsiębiorstw uprzedniego zrzeszenia Polfa (do których należy przeszło 70% łącznej krajowej produkcji sprzedanej wyrobów farmaceutycznych), 14 farmaceutycznych spółdzielni pracy, 2 instytuty naukowo-badawcze, 10 zakładów Herbapol, 3 wytwórnie zagraniczne (Lek Polska z kapitałem słoweńskim, Solco-Basel z kapitałem szwajcarskim oraz Rohne-Poulenc z Francji), a także wytwórnie surowic

i szczepionek. Wśród pozostałych przeważają drobne firmy i są to głównie wytwórcy parafarmaceutyków. Na polskim rynku obecne są również, poprzez swoje przedstawicielstwa, wszystkie największe światowe koncerny farmaceutyczne [3].

Przepływ towarów pomiędzy producentami a rynkiem przedhurtowym to 40 – 50 %, między producentami a rynkiem hurtowym to 50 – 60 %, natomiast pomiędzy aptekami a producentami bezpośrednio to jedynie 1 %. Dystrybucja pomiędzy rynkiem przedhurtowym odbywa się na poziomie 90 % - tak samo jak między rynkiem hurtowym a aptekami. Przepływ między rynkiem przedhurtowym a aptekami to zaledwie 3 %.

Rynek dystrybucji farmaceutyków podzielony jest jeszcze dodatkowo na dwa obszary: rynek apteczny i rynek szpitalny, które zasadniczo różnią się od siebie. **Rynek apteczny** poprzez swą atrakcyjność nasila rywalizację pomiędzy hurtownikami. Z punktu widzenia właścicieli aptek o konkurencyjności ofert poszczególnych dystrybutorów decydują następujące elementy, w takiej właśnie kolejności:

- szeroka oferta asortymentowa,
- rozległa sieć sprzedaży i serwis,
- konkurencyjne warunki płatności (m.in. udzielane rabaty).

Natomiast **rynek szpitalny** charakteryzuje się nieco odmiennym sposobem działania. Obsługa danego szpitala wybierana jest w drodze przetargu, przy czym przetargi mogą dotyczyć zaopatrzenia w konkretne środki farmaceutyczne bądź kompleksową obsługę danej placówki zdrowotnej. Zamówienia realizowane są zazwyczaj nie częściej niż raz dziennie, co wymaga trochę innego podejścia logistycznego aniżeli w przypadku aptek, gdzie za konkurencyjne uważa się hurtownie mogące zapewnić dostawy od 3 do 5 razy dziennie.

Działalność na rynku hurtowej dystrybucji wyrobów farmaceutycznych charakteryzuje się pewnym istotnym poziomem kosztów stałych niezależnych od wolumenu sprzedaży, koszty zmienne zaś są stosunkowo niewielkie. Z uwagi na urzędowe marże, regulowane ceny leków i inne ograniczenia administracyjne występujące na rynku farmaceutycznym wzrost zysków hurtowników może odbywać się poprzez zwiększanie wielkości sprzedaży lub poprawę jej efektywności. Stąd właśnie nacisk dystrybutorów na zwiększanie sprzedaży, w tym m.in. głównie poprzez przejmowanie innych hurtowni.

Mimo, iż strategie rozwoju przyjęte przez poszczególnych hurtowników różnią się od siebie, co do jednego faktu panuje zgodność - o pozycji rynkowej przedsiębiorstwa decyduje wielkość udziału w rynku sprzedaży aptecznej. Wynika to z dwóch powodów: malejącej roli przedhurtu i znacząco wyższej marży realizowanej na sprzedaży aptecznej. W miarę nasilania się procesu konsolidacji wszystkie etapy działań w łańcuchu dostaw odbywają się w ramach danych grup hurtowników. Każda grupa indywidualnie negocjuje kontrakty

z producentami i prowadzi dystrybucję towarów poprzez obsługiwane przez siebie sieci aptek.

## Dyrektywy unijne

Z uwagi na społeczny charakter produktów, jakimi są farmaceutyki - podlegają one silnym obwarowaniom prawnym [4], po akcesji Polski do UE wciąż istotną kwestią jest przystosowanie polskich przepisów do prawa unijnego w zakresie farmacji. Jednakże jak podają źródła prasowe - do tej pory jeszcze nie wszystkie odpowiednie regulacje zostały wprowadzone do polskiego prawodawstwa.

Podstawowa dyrektywa UE (dyrektywa 89/105) w zakresie zasad ustalania cen na leki i refundacji, mówi o tym, że każdy kraj członkowski może wpływać na poziom cen leków. Musi on jednak stosować się do naczelných zasad stanowiących, że podejmowane w tym celu regulacje nie mogą dyskryminować produktów importowanych względem leków wytwarzanych w danym kraju. Realizowana w Polsce zasada ustalania cen jest niezgodna z prawem Unii. Ceny leków refundowanych - w przypadku leków polskich są ustalane przez Ministra Finansów, natomiast przy lekach importowanych - ceny są ustalane poprzez negocjacje importera i ministerstwo finansów. W UE zasady polityki cenowej stanowią, że:

- ◆ cena leku powinna być określona na podstawie kosztów wytworzenia przedstawionych z zastosowaniem przejrzystych metod kalkulacji (wydatki na badania, surowce, proces wytwarzania, reklama, itp.);
- ◆ cena leku nie może wpływać na decyzję o rejestracji leku;
- ◆ ceny wraz ze zmieniającymi się warunkami ekonomicznymi powinny być poddawane okresowo re negocjacjaom;
- ◆ ceny nie powinny być zmieniane zależnie od wskaźników, które mogą być spełnione wyłącznie przez wytwórców lokalnych (np. wg nakładów na badania naukowe, tworzenie miejsc pracy, wzrost eksportu) [3].

Polska przed przystąpieniem do UE zobowiązana została do uzupełnienia wszelkich dokumentów rejestracyjnych leków zarejestrowanych przed 1994 rokiem (m.in. testy stabilności, charakterystyka leku dla lekarza itp.) Gdyby Polska nie wystąpiła do UE o okres przejściowy, polskie leki nie mogłyby być eksportowane do krajów członkowskich Unii do czasu uzupełnienia dokumentacji.

Polska zadeklarowała gotowość wprowadzenia przepisów o dodatkowych świadectwach ochronnych SPC (ang. *Supplementary Protection Certificate*), które dotyczyłyby produktów, uzyskujących patent oraz rejestrację po dacie przyjęcia naszego kraju do UE. Ta regulacja jest dla Polski niekorzystna, ponieważ opóźni termin wprowadzenia na rynek krajowego odpowiednika leku



oryginalnego. Po przystąpieniu do UE leki produkowane w Polsce muszą spełniać nowe wymogi rejestracyjne. Dlatego każdy lek znajdujący się w obrocie na rynku krajowym powinien mieć uzupełnioną dokumentację, co wiąże się z opracowaniem specjalnej procedury, powołaniem instytucji odpowiedzialnej za rejestrację i przeprowadzeniem dodatkowych badań. Polska wystąpiła z wnioskiem o okres ochronny do 2008 roku w chwili, gdy rozdział negocjacyjny o towarach (obejmujący sprawę rejestracji) został już tymczasowo zamknięty [5]. UE chce wykorzystać ten precedens naciskając na polski rząd, aby zrezygnował z obrony dotychczasowego stanowiska w sprawie SPC, czyli dodatkowego świadectwa dla farmaceutyków, umożliwiającego przedłużenie okresu ochrony patentowej do pięciu lat poza obowiązujący 20 – letni okres (obowiązujący w Polsce od 1993 roku). Dodatkowa ochrona obowiązywałaby także w przypadku leków zarejestrowanych przed wprowadzeniem SPC, co oznacza, że krajowy przemysł o kilka lat później mógłby zacząć produkcję leków chronionych patentami w UE.

Strona polska już raz poszła na ustępstwo dotyczące SPC, deklarując wprowadzenie stosownych rozporządzeń od 1 stycznia 2003 roku bez względu na faktyczną datę członkostwa. Miało ono obowiązywać wszystkie produkty dopuszczone do obrotu od 30 czerwca 2002 roku, co oznacza, że o SPC miałyby prawo ubiegać się produkty, które znalazły się na rynku po 2003 r. Pierwsze koszty wprowadzenia tej regulacji pojawiłyby się dopiero po wygaśnięciu pierwszych, obowiązujących w Polsce od 1993 r., patentów, czyli w 2013 r. Szacunki kosztów takiej modyfikacji wskazują na kwotę 370 mln EUR (1,34 mld zł) utraconych wskutek opóźnienia w produkcji tańszych leków, na które patent już wygasł, tym samym o kilka lat później nastąpiłoby obniżenie cen leków, również refundowanych. Gdyby pod naciskiem UE wprowadzono wstecznie SPC od 1 stycznia 2000 r. lub 2002 r., to skala utraty potencjalnych korzyści mogłaby wzrosnąć niemal dwukrotnie [6].

Tabela 1 obrazuje, jak niewielka była wartość eksportu leków z Polski w porównaniu z importem w latach 1999 – 2000, a przyjęcie proponowanych warunków jeszcze zwiększy te dysproporcje.

Tabela 1. Wartość polskiego handlu lekami w mln opakowań

	<i>Import do Polski</i>	<i>Eksport z Polski</i>
<i>1999</i>	1141,3	133,5
<i>2000</i>	1532,6	134,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Wszelaka M., *Polska bliska poświęcenia SPC za rejestrację leków*, Puls Biznesu 14 listopada 2001

Korzystnie wypada Polska jedynie na tle Czech i Węgier, jeżeli chodzi o wartość sprzedaży leków w roku 2000, jednakże i na tę wartość będą miały z pewnością ujemny wpływ unijne regulacje. Wartość ta kształtuje się na

przykładzie wybranych państw następująco: Polska 3,00 mld USD, Czechy 0,984 mld USD, Węgry 765 mld USD.

Od ponad 10-ciu lat rośnie import leków. Przy niskim eksporcie, powiększa się rokrocznie ujemne saldo w obrocie towarowym zagranicznymi lekami. Do 1998 roku eksport, chociaż nie w tak wysokim stopniu jak import, również systematycznie rósł do czasu, gdy na skutek kryzysu rosyjskiego, gwałtownie spadł o 33% w stosunku do 1997 r. [7]. Ponieważ był jednak realizowany po znacznie wyższych cenach, jego wpływ miał duże znaczenie dla rentowności branży. Stąd też negatywny wpływ kryzysu rosyjskiego na kondycję polskich przedsiębiorstw produkujących leki.

Struktura geograficzna eksportu ukształtowała się jeszcze przed 1990 r. i pozostaje prawie niezmienną. Formy gotowe leków wysyłane są przede wszystkim na Wschód, natomiast substancje aktywne - do Europy Zachodniej. Eksport polskich leków jest realizowany przede wszystkim do Rosji, Litwy i Ukrainy. Krajem Europy Zachodniej, do którego trafia najwięcej polskich leków są Niemcy (9% eksportu farmaceutyków) oraz Szwajcaria (8%). Zdecydowanie największym i najbardziej przyszłościowym rynkiem zagranicznym dla polskich producentów leków jest Rosja, pomimo spadku eksportu po kryzysie rosyjskim. Zmalał także eksport na Litwę oraz na Ukrainę [7]. Ogromna konkurencja i wysoki koszt wejścia na rynek powodują, że eksport do krajów UE realizowany jest w minimalnym stopniu i dotyczy przede wszystkim substancji aktywnych, a nie gotowych leków.

Największymi dostawcami leków na polski rynek w ujęciu wartościowym są Francja (15,6%), Niemcy (13,3%), Włochy (7,1%) oraz Wielka Brytania (5,9%). Natomiast kraje Unii Europejskiej zaopatrują nasz rynek w 75% zagranicznych leków. Wzrost importu stanowi duże zagrożenie dla polskich producentów leków, którzy jako przyczynę tego stanu podają m.in. zniesienie limitowania środków na zakup leków zagranicznych, jak też zniesienie ceł na te leki. Na wzrost importu miało także wpływ ujednoczenie procedury rejestracyjnej dla preparatów polskich i zagranicznych.

Jeżeli chodzi o zagranicznych dystrybutorów to dotychczas nie mieli oni większego znaczenia na polskim rynku. Największa zagraniczna firma to Phoenix - posiadająca udziały w firmie Ziola Polskie. Niemiecki Gehe, drugi co do wielkości hurtownik w swoim kraju, wycofał się z polskiego rynku w 1993 roku. Firma Cerp Poland, spółka zależna od Cerp Roeven of France, została przejęta przez polskiego dystrybutora Farmacol S.A. Do tej pory zbyt duże rozdrobnienie rynku aptecznego utrudniało wejście zachodnich hurtowników. Pewnym zaskoczeniem było pojawienie się na rynku zagranicznego inwestora w ORFE - holenderskiej grupy OPG. W ciągu kilku lat możliwe są próby dalszego nabycia przez zachodnich dystrybutorów któregoś z liderów polskiego rynku wyłonionego w procesie konsolidacji. Wiadomo, że Farmacol S.A. otrzymał taką propozycję, właściciel jednak nie wyraził zainteresowania. W Czechach jednymi z czterech liderów rynku są niemieckie

koncerny Gehe i Stumph, które mogą próbować wejść także na polski rynek, już skonsolidowany.

## Globalizacja polskiego rynku farmaceutycznego

Globalizacja rynku farmaceutycznego, związana z likwidacją granic pomiędzy krajami UE z pewnością wpłynęła na uproszczenie procesu dystrybucji na tym obszarze przez eliminację wielu przyczyn ograniczających czas realizacji dostawy. Połączenie rynków i przyjęcie wspólnej waluty wpłynęło także na zwiększenie efektywności i opłacalności produkcji leków. Wśród korzyści globalizacji rynku farmaceutycznego można wymienić:

- redukcję liczby i kosztów transakcji wynikających z operacji finansowych (szacowana oszczędność w ciągu roku – ok. 3mln Euro),
- ujednoczenie ceny wyrobu na rynku krajów członkowskich,
- uniknięcie w przyszłości reimportu wynikającego obecnie z różnicy kursu walutowego i różnic w cenie produktu,
- ułatwienie procesu planowania produkcji.

Dzięki globalizacji rynku stało się możliwe zastosowanie odrzucanych do tej pory rozwiązań w dystrybucji fizycznej. Jedną z nich jest centralizacja systemu dystrybucji. Przykładem może być holenderskie przedsiębiorstwo, posiadające zakłady produkcyjne i ośrodki badawcze na całym świecie, którego dotychczasowa koncepcja systemu dystrybucji opierała się na rozbudowanej sieci lokalnych centrów dystrybucji (500 pośredników handlowych), dzięki którym farmaceutyki docierały do klienta na terenie Europy w czasie od 24 do 48 godzin. Koncepcja centralizacji systemu dystrybucji opiera się na istnieniu jednego centrum dystrybucji, w Holandii, które gromadzi wyroby, a następnie przekazuje je do regionalnych dystrybutorów (kilku na terenie Europy) realizujących na zasadach outsourcingu dalszą dystrybucję. Rozwiązanie takie umożliwia dostarczenie farmaceutyków w takim samym czasie, ale umożliwia również osiągnięcie dodatkowych istotnych korzyści, takich jak:

- oszczędności kosztowe wynikające z ekonomii skali,
- przejrzystość kosztów dystrybucji – opłata za usługę,
- lepsza kontrola czynności dystrybucyjnych,
- wykorzystanie kompetencji regionalnych usługodawców logistycznych,
- wzrost elastyczności systemu (przestrzeni magazynowej i obsługi dystrybucji).

Do zagadnień, które w polskich warunkach dopiero zaczynają nabierać dużego znaczenia można zaliczyć:

- tworzenie rynku kompleksowych i specjalistycznych usług logistycznych,
- zastosowanie nowoczesnych technologii informatycznych,
- regulacje normalizacyjne w dystrybucji leków, zgodne z normami UE,
- możliwości korzystania z efektu globalizacji rynku.

W obecnych czasach prawie wszystkie rynki branżowe są rynkami międzynarodowymi. Globalizacja działalności firm pogłębiła się wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej, jednakże poziom globalizacji nie jest taki sam we wszystkich sektorach. Rozbieżności te spowodowane są znaczącym wpływem czynników o charakterze logistycznym, takich jak:

- ◆ globalizacja sieci dystrybucji,
- ◆ dążenie do osiągnięcia korzyści skali,
- ◆ postęp w technologiach informatycznych,
- ◆ postęp w dziedzinie transportu,
- ◆ wzrost liczby aliansów o dużym zasięgu,
- ◆ upowszechnianie się idei wspólnych zakupów.

Firmy farmaceutyczne coraz częściej i w coraz większym zakresie stosują strategię outsourcingu, wzrasta rozproszenie geograficzne ich działalności, a klienci wymagają coraz lepszej obsługi. Istnieje zatem przesłanka, aby wykorzystać logistykę jako główne narzędzie zdobywania przewagi konkurencyjnej i internacjonalizowania działalności przedsiębiorstw. Istnieje jednakże niebezpieczeństwo wzrostu kosztów logistyki z uwagi na wzrost ryzyka oraz wzrost kosztów błędów w sferze zarządzania logistycznego. Jednak największym niebezpieczeństwem jest utrzymywanie się wysokich kosztów zapasów, ryzyko pogorszenia poziomu obsługi klienta i opóźnianie reakcji przedsiębiorstwa na spadek popytu na określone produkty.

## Podsumowanie

Polskie firmy działające w sektorze farmaceutycznym nie mogą sobie pozwolić na to, aby działając na rynku Unii Europejskiej nie posiadać określonej strategii logistycznej. Uzyskanie przewagi konkurencyjnej jest możliwe jedynie wtedy, gdy firma jest przygotowana do ekspansji na rynki państw Unii, a nie jedynie do rywalizacji z firmami, które wchodzi na rynek polski. Przedsiębiorstwa powinny przygotować szczegółowe opracowania, dotyczące lokalizacji terminali, centrów dystrybucji, magazynów, biur sprzedaży. Ważne jest określenie wielkości zapasów, sposobu transportu, opakowań, poziomu obsługi posprzedażnej i logistycznego systemu informacyjnego.

Zgodnie z tendencjami w logistyce europejskiej krajowe przedsiębiorstwa powinny konsolidować magazynowanie i ograniczyć liczbę partnerów w łańcuchu dostaw. Nie należy oczekiwać, że wizja Europy jako jednolitego rynku o standardowych kanałach dystrybucji i zaopatrzenia jest bliska urzeczywistnienia, gdyż wciąż składa się z wielu krajów o różnych preferencjach rynkowych i swoistych kanałach dystrybucji, różniących się długością i złożonością.

Zatem obecnie firma musi określić, czy działanie na szerszą skalę powinno być skoncentrowane na przystosowaniu się do strategii globalnej w obszarze logistyki przedsiębiorstwa, czy też strategii wielonarodowych.

## Literatura

- [1] Baraniecka A., *Możliwości doskonalenia farmaceutycznych łańcuchów dostaw w Polsce*, Logistyka 2000, nr 6
- [2] Opracowania Azyx Geopharma Information Services
- [3] [www.farmacja.htm](http://www.farmacja.htm)
- [4] Lewis Ch., *Wealth Warning*, Logistics Europe February 2001, s. 32
- [5] Wszelaka M., *Kłopotliwe wymogi*, Puls Biznesu 14 listopada 2001
- [6] Wszelaka M., *Polska bliska poświęcenia SPC za rejestrację leków*, Puls Biznesu 14 listopada 2001
- [7] Talarek A., *Przemysł farmaceutyczny i dystrybucja leków*, Wydział Analiz DM BOŚ SA

## Streszczenie

*Postępująca globalizacja i wejście do struktur europejskich wymaga podniesienia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Europejskie tendencje w kierunku liberalizacji rynków spowodowały istotne przemiany strukturalne sektora farmaceutycznego. Dążenie do rozwoju gospodarczego poprzez zastosowanie rozwiązań logistycznych i dostosowanie się do regulacji Unii Europejskiej wymaga wzmoczonej aktywności na tym polu.*

*W opracowaniu przedstawiono uwarunkowania funkcjonowania rynku farmaceutyków w świetle wejścia Polski do UE. W sposób syntetyczny przedstawiono aktualne zasady funkcjonowania rynku farmaceutyków w Polsce, a także scharakteryzowano jego strukturę. Podjęto próbę określenia głównych kierunków działalności polskich przedsiębiorstw farmaceutycznych, głównie hurtowni, w nowych warunkach gospodarczych.*

## Polish market of pharmaceutical distribution in relation to European integration

### Summary

Progressing globalization and Poland's accession to the European structure require that the polish enterprises become more competitive. European

tendencies to liberalize markets caused significant structural transformations of pharmaceutical industry. Achieving increased economic development in this field requires the intensive application of logistic concepts and adaptation to UE regulations.

The scope of this paper is the discussion of the prerequisites and conditions for the functioning of the pharmaceutical market, in light of Poland accession to the European Union. A synthetic view on the current operation principles of the market is presented, and market structure described. An attempt is made at determining the most important directions of activity for Polish pharmaceutical enterprises, mainly wholesalers, in new economic conditions.