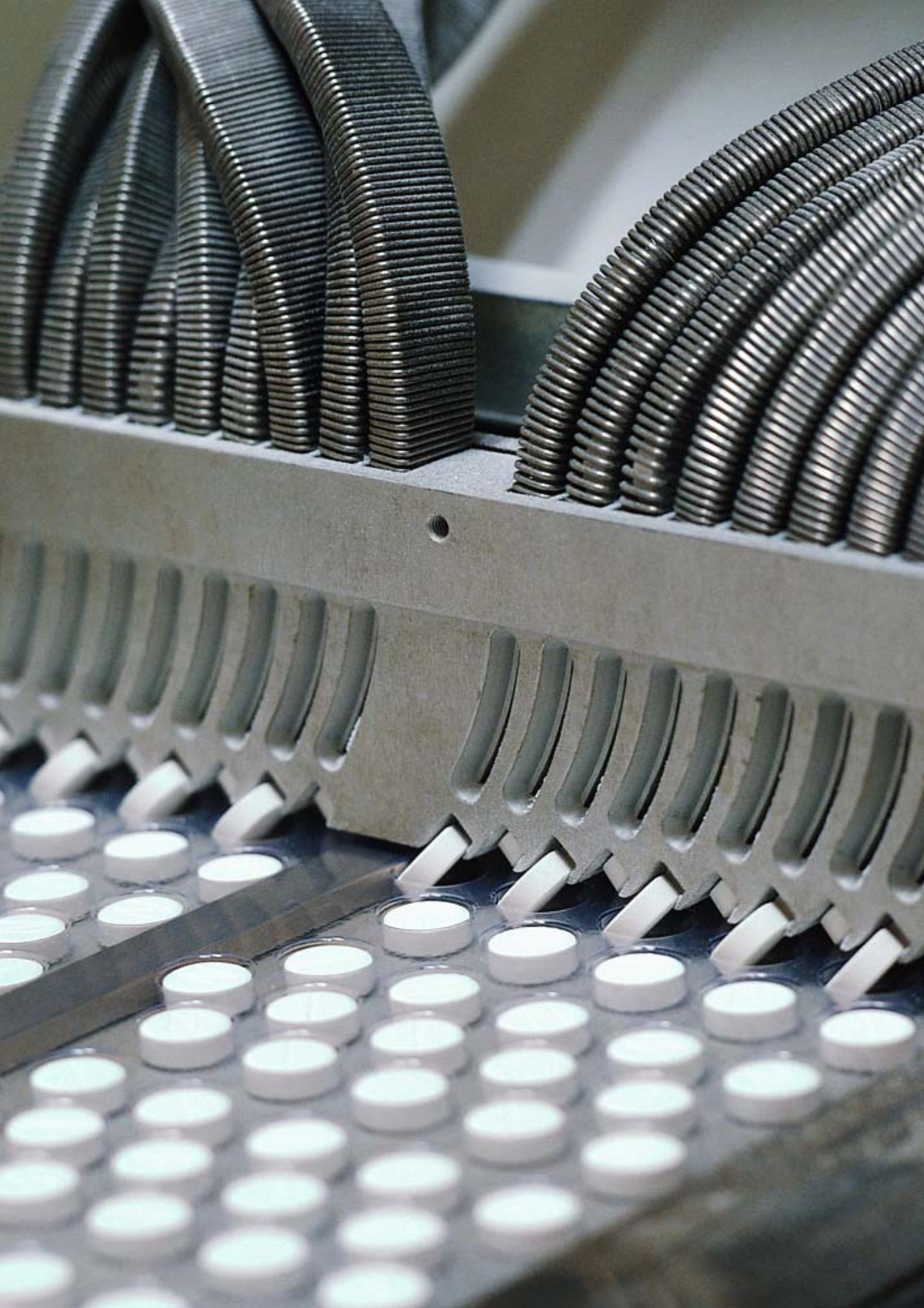


Globalny rynek farmaceutyczny – czy Twoja firma podąża ścieżką dynamicznego rozwoju?

Maj 2009

Globalny rynek farmaceutyczny podlega istotnym przemianom. Dynamicznie zmieniające się otoczenie konkurencyjne branży wymaga od międzynarodowych firm farmaceutycznych elastyczności gwarantującej szybszy dostęp do rynków zbytu. Miejsce lokalizacji działów badań i rozwoju, produkcji czy dystrybucji stało się kluczowym elementem efektywnego procesu obsługi klientów. Czy Twoja firma w pełni wykorzystuje posiadany na świecie portfel nieruchomości? Niniejszy raport prezentuje gospodarkę nieruchomościami jako integralną część łańcucha wartości międzynarodowych firm farmaceutycznych, ze szczególnym uwzględnieniem **Polski** – jednego z najbardziej popularnych miejsc lokalizacji branży.





Polski rynek farmaceutyczny odporny na kryzys, choć potrzeba redukcji kosztów jest coraz silniejsza

Mimo dość dobrego pierwszego kwartału 2009 roku, działające w branży spółki oczekują pogorszenia się rynkowej koniunktury w porównaniu do wyjątkowo udanego roku 2008.

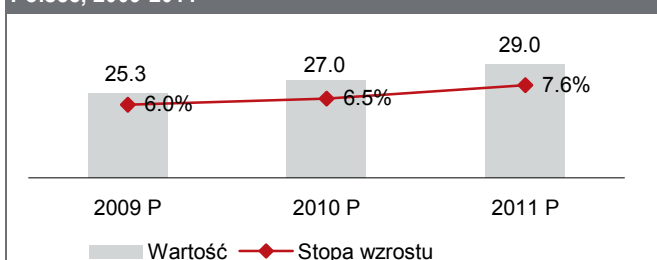
W roku 2011 rynek farmaceutyczny osiągnie przychody na poziomie 29 mld zł.

Rynek farmaceutyczny to jeden z najbardziej odpornych sektorów na negatywne skutki wahań koniunktury. Mimo światowego kryzysu finansowego rok 2008 należał do najlepszych lat minionej dekady, w którym stopa wzrostu rynku wyniosła ponad 10% (zmiana r-d-r).

Zgodnie z prognozami PMR, w roku 2009 stopa wzrostu rynku wyniesie 6% (zmiana r-d-r). Oznacza to, że wartość rynku farmaceutycznego wzrośnie do 25,3 mld zł., reprezentując wyjątkowo wysoką dynamikę rozwoju na tle innych gałęzi produkcji. Pierwsze miesiące roku 2009 dowiodły, iż branża pozostaje silna, dodatkowo wspierana przez zwiększający się popyt sezonu zimowego. W latach 2010-2011 przewidujemy dalsze stabilne umacnianie się sektora, który w roku 2011 osiągnie wartość 29 mld zł.

Motorem sprzedaży pozostaną leki nierefundowane, dostępne bez recepty (obecnie około 35% udziałów w sprzedaży produktów farmaceutycznych w Polsce), w tym w szczególności suplementy diety oraz dermokosmetyki.

Wartość (w mld zł) i stopa wzrostu rynku farmaceutycznego w Polsce, 2009-2011



P – prognoza

*) rynek apteczny w cenach detalicznych

Źródło: PMR Publications, 2009

Podsumowanie

Optymalizacja procesu

- W związku z wygasającymi patentami na wiele innowacyjnych produktów będących motorem sprzedaży, w celu zabezpieczenia swojej rynkowej pozycji duże koncerny farmaceutyczne coraz częściej rozważają opcje przejęcia producentów leków generycznych – segmentu o niskich kosztach i wysokim wolumenie sprzedaży.
- Proces konsolidacji dotyczy także rynku hurtowego/dystrybucji leków (ostatnia konsolidacja firm Torfarm i Prosper).
- Wzrost efektywności operacyjnej może zostać osiągnięty poprzez wykorzystanie wyspecjalizowanych, zagranicznych podmiotów zewnętrznych do obsługi wydzielonych obszarów działalności (offshoring / nearshoring).
- Rewizja portfela nieruchomości może pozwolić na uzyskanie oszczędności kosztowych. Wynajem nieruchomości to alternatywa gwarantująca większą efektywność inwestycyjną względem własności nieruchomości, stanowiąca ważny element postępującego na rynku procesu fuzji i przejęć.

Możliwości rozwoju

- Polska posiada ogromny potencjał rozwoju produkcji kontraktowej oraz aktywnych substancji farmaceutycznych (API).
- Ze względu na bliskość rynków zbytu Europy Zachodniej i Wschodniej, produkcja w Polsce umożliwi bardziej efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw.
- Rosnąca liczba parków technologiczno-naukowych w Polsce wspiera komercjalizację wyników prac badawczych oraz kooperację pomiędzy sektorem farmaceutycznym i ośrodkami naukowymi.
- Polska posiada silną platformę naukową do rozwoju biotechnologii – jednego z kluczowych kierunków rozwoju branży farmaceutycznej.

Większa odporność sprzedaży na skutki pogarszającej się sytuacji gospodarczej Polski i świata uwarunkowana jest strukturą popytu generowanego przez bardziej zamożną część społeczeństwa, o niższej elastyczności dochodowej popytu. Pozytywny wpływ na sprzedaż produktów farmaceutycznych mogą mieć również zmiany na liście leków refundowanych przeciwko schorzeniom centralnego układu nerwowego, oddechowego, pokarmowego, narządów zmysłów, chorobom metabolicznym oraz nowotworowym.

Z drugiej jednak strony, słaba kondycja Narodowego Funduszu Zdrowia związana ze spadkiem wpływów ze składek na ubezpieczenia zdrowotne może znaleźć swoje odzwierciedlenie w malejącej skali refundacji leków. Szczególnie ciężkie czasy czekają przy tym producentów leków ziołowych, którzy staną przed koniecznością wstrzymania produkcji leków o składzie niezgodnym z regulacjami europejskimi.

Fuzje i przejęcia w Polsce, 2009-2011

Fuzje i przejęcia na rynku polskim:

- Plany zakupu akcji Biotonu przez spółkę Medana Pharma (część Polpharmy).
- Prywatyzacja spółek wchodzących w skład Polskiego Holdingu Farmaceutycznego: Polfy Warszawa, Polfy Tarchomin oraz Polfy Pabianice. Zainteresowane transakcją spółki: Adamed (Polska), Tata (Indie).
- Przejęcie ICN Polfy Rzeszów przez producenta generyków z Europy Środkowo-Wschodniej.
- Sprzedaż Laboratorium Frakcjonowania Osocza.
- Przejęcia ogłoszone przez włoskiego producenta farmaceutyków Recordati, bułgarską Sopharmę oraz polskiego Nepentes.

Globalne przejęcia, które mogą mieć wpływ na polski rynek farmaceutyczny:

- Plany przejęcia Schering Plough przez spółkę Merck & Co. (ogłoszone).
- Plany przejęcia Wyeth przez spółkę Pfizer (ogłoszone).
- Przejęcie czeskiej spółki Zentiva przez Sanofi-Aventis.

Producenci poszukują oszczędności

Mimo dość dobrego pierwszego kwartału 2009 roku, firmy działające w branży farmaceutycznej poszukują oszczędności w związku z oczekiwanym pogorszeniem koniunktury gospodarczej w porównaniu do wyjątkowo udanego roku 2008. Bodźcem do redukcji kosztów okazał się nie tylko kryzys ekonomiczny, ale także wizja rychłego wygaśnięcia kluczowych patentów na produkty będące motorem sprzedaży.



Wśród wiodących firm farmaceutycznych najbardziej narażonymi na konkurencję ze strony producentów leków generycznych w Europie Środkowej i Wschodniej w latach 2008-2012 będą GlaxoSmithKline, Pfizer, Bristol Myers-Squibb, Astellas Pharma oraz AstraZeneca.

Jednym ze sposobów stawienia czoła trudniejszym ryнковym realiom jest rozwój poprzez fuzje i przejęcia – zarówno w celu zwiększenia dotychczasowego udziału w rynku, jak i możliwości zaistnienia w niszach. Coraz więcej firm planuje wejście na bardziej odporne na wahania koniunktury rynki leków generycznych oraz produktów bez recepty (OTC). Wśród nich znalazły się już takie spółki jak: Pfizer, Merck, Sanofi-Aventis oraz AstraZeneca. Polska jako miejsce lokalizacji licznych fabryk producentów generyków stanowi ciekawy kierunek relokacji.

Dodatkowym bodźcem w ramach procesów restrukturyzacyjnych jest optymalizacja rachunku stałych kosztów operacyjnych, możliwa dzięki przemyślanemu outsourcingowi wybranych dziedzin działalności, w tym IT, rozwoju i badań czy logistyki. Tego typu dążenia ogłosiły już Pfizer, Elan, GlaxoSmithKline, AstraZeneca, Merck oraz Sanofi-Aventis.

Konsolidacja dotyczy także rynku hurtowego

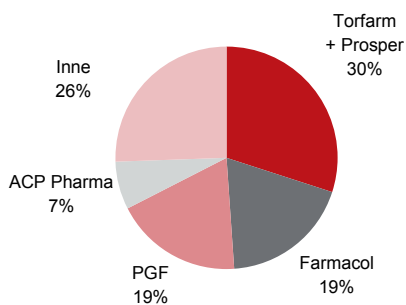
Lata 2007-2008 upłynęły pod znakiem silnych tendencji konsolidacyjnych polskiego rynku hurtowego. Spółki Galenica-Silfarm, Galenica-Panax, Dolpharma, Optima Radix, Panaceum, Intero oraz Promedic zostały przejęte przez firmę Torfarm. Dodatkowo Hurtap dokonał zakupu 20% udziałów w Organizacji Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych (OPDF), PGF natomiast, obok przejęcia licznych aptek, nabyła udziały hurtowników Apexim i Aptekarz.

Trend konsolidacyjny widoczny jest także w roku 2009. W połowie kwietnia b.r. rozpoczął się długo oczekiwany proces konsolidacji lidera polskiego rynku hurtowego – spółki Torfarm z czwartym co do udziału w wielkości rynkowej sprzedaży dystrybutorem farmaceutycznym – spółką Prosper. Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż po zakończeniu procesu konsolidacji udziały spółki Torfarm w polskim rynku hurtowym wzrosną do 30% (w odniesieniu do dystrybucji aptecznej).

Znaczącym aspektem w kwestii konsolidacji branży są także plany włączenia polskich dystrybutorów, o ugruntowanej rynkowej pozycji uzyskanej poprzez przeprowadzone uprzednio procesy fuzji i przejęć, w europejską sieć dystrybucji (zainteresowanie tego typu transakcjami wykazało już kilku dystrybutorów farmaceutycznych).



Udział rynkowy największych dystrybutorów farmaceutycznych w Polsce, maj 2009



*) sprzedaż do aptek

Źródło: PMR Publications, 2009

Prognozowane trendy na polskim rynku hurtowym w latach 2009-2011

Nowe modele dystrybucji

- Postępująca implementacja modeli sprzedaży bezpośredniej. W ramach Systemu Sprzedaży Bezpośredniej AstraZeneca podpisała umowę na świadczenie usług agencyjnych z trzema dystrybutorami: PGF SA, Torfarmem i Prosper. Zgodnie z nieoficjalnymi informacjami podobne plany organizacji sieci dystrybucji mają także Pfizer i GlaxoSmithKline.
- Wzrost zainteresowania innowacyjnymi modelami dystrybucji (outsourcing, dystrybucja kontraktowa).
- Rosnące znaczenie operatorów logistycznych odpowiedzialnych za magazynowanie, dystrybucję i sprzedaż produktów farmaceutycznych.

Procesy konsolidacji

- Prywatyzacja spółki Cefarm Białystok oraz Centrali Farmaceutycznej Cefarm.
- Zainteresowanie polskim rynkiem ze strony dystrybutorów europejskich.

Rozwój rynku hurtowego

- Rozszerzenie tradycyjnej oferty dystrybutorów o dodatkowe usługi takie, jak zintegrowane zarządzanie dystrybucją, reklama czy telemarketing.
- Poszukiwanie nowych obszarów działań oraz rynkowych niszy (produkcja leków bez recepty, zaopatrzenie szpitali, sprzedaż online, ekspansja zagraniczna).

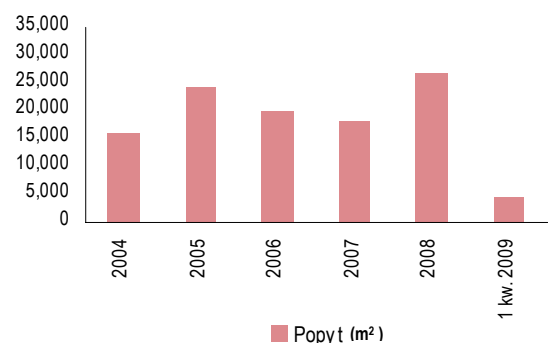
Zmiany w otoczeniu prawno-legislacyjnym

- Bardziej restrykcyjne regulacje dotyczące zakazów koncentracji
- Stałe marże i ceny detaliczne na leki refundowane.

Zarządzanie nieruchomościami w sektorze farmaceutycznym

Światowi potentaci farmaceutyczni wykazują coraz większe zainteresowanie rozpoczęciem działalności na bardziej efektywnym pod względem kosztów oraz bardziej odpornym na wahania koniunktury rynku produktów generycznych. Postępujące procesy fuzji i przejęć wiążą się jednak ze złożonymi decyzjami inwestycyjnymi dotyczącymi posiadanego przez spółki portfela nieruchomości. Krytycznym czynnikiem efektywnego zarządzania nieruchomościami staje się łatwość dostosowywania się do stale zmieniających się elementów otoczenia biznesowego. Możliwość swobodnej ekspansji w ramach danego obiektu/parku biznesowego oraz umowy najmu o określonym, zwyczajowo pięcioletnim horyzoncie czasowym (na rynku spotykane są także odmienne terminy najmu, zależne od indywidualnych ustaleń między najemcą a wynajmującym) to najważniejsze cechy polskiego rynku powierzchni magazynowych i biurowych na wynajem, gwarantujące wysoką **elastyczność działania**. Wśród firm reprezentujących sektor farmaceutyczny, które w ostatnim czasie dołączyły do grupy najemców powierzchni biurowej w Warszawie znajdują się takie spółki jak: US-Pharmacia, Sanofi-Aventis, AstraZeneca czy Schering-Plough.

Popyt sektora farmaceutycznego na nowoczesną powierzchnię biurową na wynajem w Warszawie



Źródło: Jones Lang LaSalle Dział Doradztwa i Badania Rynku, kwiecień 2009

Pogarszające się warunki gospodarcze sprawiają, iż dobrze przemyślana strategia zarządzania nieruchomościami, szczególnie w przypadku firm posiadających własne aktywa trwale w postaci fabryk, biur i magazynów, staje się kluczowym czynnikiem sukcesu. W obliczu dojrzewania rynku powierzchni komercyjnych na wynajem, wiele z działających w Polsce firm farmaceutycznych powinno dokonać rewizji posiadanego portfela nieruchomości pod kątem optymalizacji swojego rachunku wyników. Zaprezentowana poniżej kalkulacja dowodzi, iż **wynajem nieruchomości** to efektywna alternatywa inwestycyjna względem własności nieruchomości, która dzięki uwolnieniu znacznych środków finansowych, zapewnia większą swobodę podejmowania działań na rzecz rozwoju, w tym procesów fuzji i przejęć.

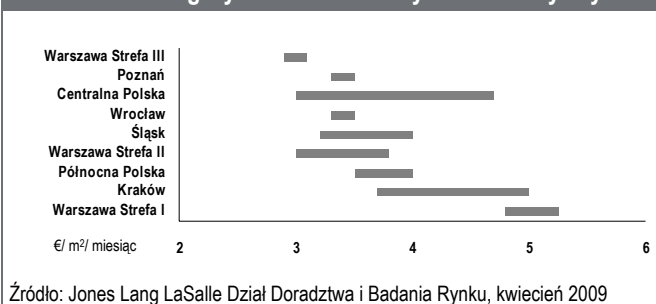
Projekt magazynowy - Własność vs. Najem

Wielkość magazynu [m ²]	20 000	Roczna indeksacja	3%
Wielkość biura [m ²]	1 000	Wartość rezydualna [EUR/m ²]	400,00
Czynsz za magazyn [EUR/sq m/miesiąc]	4,5	Stopa kapitalizacji	8,25%
Czynsz za biuro [EUR/ m ² /miesiąc]	8,5	Stopa dyskontowa	10,00%
Oplata eksploatacyjna [EUR/ m ² /miesiąc]	1		
Własność			
	Y0 (Zakup aktywu)	R1	R10 R11 (Sprzedaż)
Koszty operacyjne		(252,000)	(328,803)
Nakłady inwestycyjne		(50,000)	(66,238)
Koszt zakupu	(14,327,273)		
Wpływy ze sprzedaży			8,400,000
Roczne przychody netto	(14,327,273)	(302,000)	8,400,000
NPV (Własność)	(12,238,195)		
Wynajem			
	R0	R1	R10
Zobowiązanie czynszowe		(1,182,000)	(1,542,242)
Oplata eksploatacyjna		(252,000)	(328,803)
Razem		(1,434,000)	(1,871,045)
NPV (Wynajem)	(9,671,288)		

Źródło: Jones Lang LaSalle, kwiecień 2009

Działający na polskim rynku nieruchomości magazynowych deweloperzy tacy jak: ProLogis, Panattoni, SEGRO, AIG Lincoln, Goodman, Pinnacle to doświadczeni międzynarodowi gracze dostarczający wysokiej klasy, specjalistyczne rozwiązania dla biznesu farmaceutycznego, niejednokrotnie także zgodnie z indywidualną specyfikacją klienta w ramach projektów tzw. „szytych na miarę” (built-to-suit). W przypadku specjalistycznych magazynów farmaceutycznych stawki czynszu kształtują się na poziomie średnio 1 Euro/ m² powyżej czynszów dla innych spekulacyjnych powierzchni magazynowych. Typowy okres najmu dla powierzchni o funkcji magazynowej to 3-5 lat, natomiast 7-10 lat dla powierzchni o funkcji produkcyjnej oraz obiektów built-to-suit.

Powierzchnie magazynowe: Poziom czynszów efektywnych



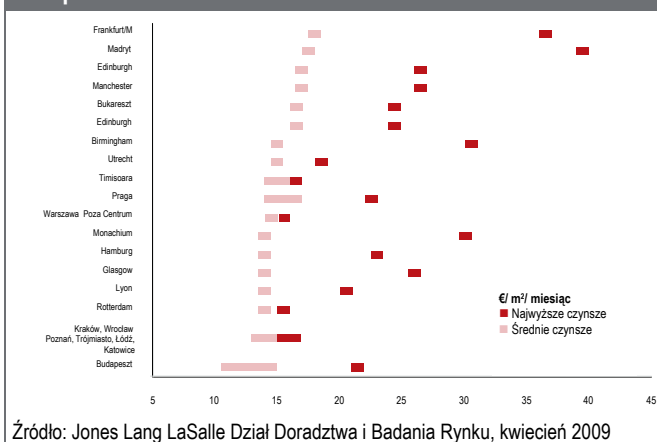
Źródło: Jones Lang LaSalle Dział Doradztwa i Badania Rynku, kwiecień 2009

Historycznie znaczna część produkcji farmaceutycznej w Polsce skoncentrowana była w państwowych zakładach grupy Polfa (17 lokalizacji, wiele z nich zlokalizowanych w centralnych częściach największych polskich miast, w tym Warszawie, Krakowie i Łodzi). Od roku 1990 trwa proces prywatyzacji spółek wchodzących w skład grupy – poprzez warianty giełdowe lub inwestorów branżowych. Polfa wciąż jednak pozostaje w posiadaniu wielu nieużytkowanych, centralnie zlokalizowanych **gruntów, które po zbyciu** stanowią mogą ciekawe opcje inwestycyjne, w tym także pod zabudowę komercyjną lub mieszkaniową.

Obok fuzji i przejęć, zyskującym systematycznie na znaczeniu sposobem optymalizacji działalności operacyjnej firm farmaceutycznych staje się **outsourcing**, w tym przede wszystkim usług badawczo-rozwojowych czy zarządzania bazami danych. Głównymi partnerami zewnętrznymi firm z branży farmaceutycznej pozostają spółki usługowe z Chin i Indii. Należy jednak w tym miejscu podkreślić, iż mimo efektywności kosztowej lokalizacji, rosnący niepokój inwestorów zagranicznych budzą kwestie niskiego poziomu ochrony praw własności intelektualnej.

Na tym tle jeszcze silniej prezentuje się pozycja konkurencyjna Polski, oferującej nie tylko niższe koszty pracy i wynajmu nieruchomości w porównaniu do krajów Europy Zachodniej, ale i bezpieczeństwo związane z prawną ochroną wiedzy w pełni dostosowaną do restrykcyjnych norm unijnych.

Powierzchnie biurowe: Poziom czynszów w Polsce vs. Europa Zachodnia



Źródło: Jones Lang LaSalle Dział Doradztwa i Badania Rynku, kwiecień 2009

Polska – przystanek na drodze ekspansji sektora farmaceutycznego

Polska to jeden z najbardziej aktywnych rynków farmaceutycznych w Nowej Europie (EU-27). Jako kraj o niskiej skali fałszerstwa produktów farmaceutycznych, implementujący wymogi Dobrej Praktyki Wytwarzania (GMP) oraz prowadzący stałe prace legislacyjne mające na celu eliminację zjawisk nieuczciwych rynkowych praktyk, stanowi jednocześnie silną platformę dla rozwoju, w tym przede wszystkim działalności związanej z badaniami i rozwojem, segmentu leków generycznych oraz bez recepty (OTC). Ponadto niekwestionowanym atutem Polski pozostaje dogodna lokalizacja na mapie Europy i świata, która z uwagi na bliskość rynków konsumpcyjnych Europy Zachodniej, umożliwi racjonalizację zarządzania łańcuchem dostaw.

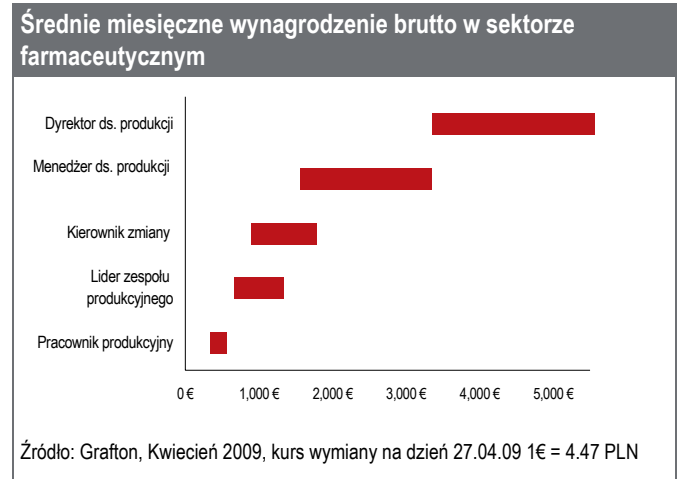
Polska stanowi także silną platformę do **rozwoju produkcji kontraktowej** oraz **aktywnych substancji farmaceutycznych** (API). W marcu 2009 roku spółki Dishman Pharma (Indie) i Polpharma (Polska) podpisały umowę o współpracy nad rozwojem substancji farmaceutycznych. Podjęta kooperacja to kolejny krok w

kierunku implementacji nowej strategii specjalizacji w usługach dedykowanych rozwiązań dla wiodących producentów farmaceutycznych w zakresie produkcji kontraktowej, obranej przez spółkę Dishman Pharma. Tworzenie tego typu sieci relacji partnerskich ma na celu zapewnienie Dishman Pharma długoterminowych kontraktów na wytwarzanie czynnych substancji farmaceutycznych (API), zaś względem partnerów spółki umożliwienie krótszego czasu wdrażania nowych substancji gwarantowanym dzięki zastosowaniu innowacyjnych technologii i laboratoriów rozwojowych Dishman Pharma.

W Polsce produkcję kontraktową podjęło już wiele z działających na rynku firm farmaceutycznych. Mowa w tym miejscu zarówno o takich spółkach jak Polfa-Łódź czy Jelfa-Sanitas, które produkcję kontraktową traktują jako uzupełnienie względem własnej działalności wytwórczej, jak i Medicofarmie specjalizującej się wyłącznie w produkcji kontraktowej.

Ważnym czynnikiem dynamizującym aktywność inwestycyjną podmiotów sektora farmaceutycznego w Polsce są wydzielone administracyjnie Specjalne Strefy Ekonomiczne (SSE) gwarantujące preferencyjne warunki działalności gospodarczej. Do najważniejszych atutów stref należy pomoc publiczna w formie zwolnień od podatku dochodowego, a także zależne od miejsca i wielkości inwestycji, dotacje w wysokości 30-70% poniesionych nakładów inwestycyjnych¹. Dodatkowym bodźcem inwestycyjnym SSE jest ulga w podatku od nieruchomości (dotyczy projektów o horyzoncie czasowym przekraczającym pięć lat, wymiar ulgi kalkulowany jest w oparciu o wielkość nakładów inwestycyjnych lub dwuletnich kosztów zatrudnienia). Przykładami firm farmaceutycznych obecnych w SSE są m.in. Adamed, Aflofarm, Polfa-Łódź czy Polpharma.

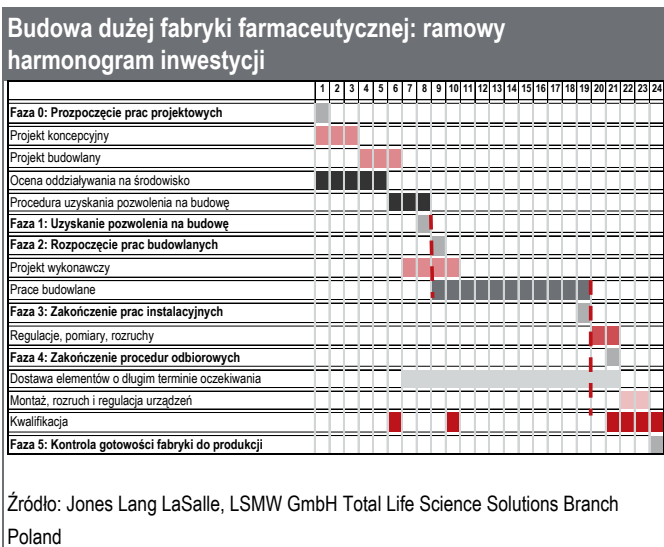
SSE oferują także liczne tereny inwestycyjne wyposażone w odpowiednią infrastrukturę techniczną i komunikacyjną dostosowaną do wymogów techniczno-użytkowych obiektów branży farmaceutycznej. Powyższy wykres prezentuje przykładowy harmonogram budowy dużej fabryki farmaceutycznej.



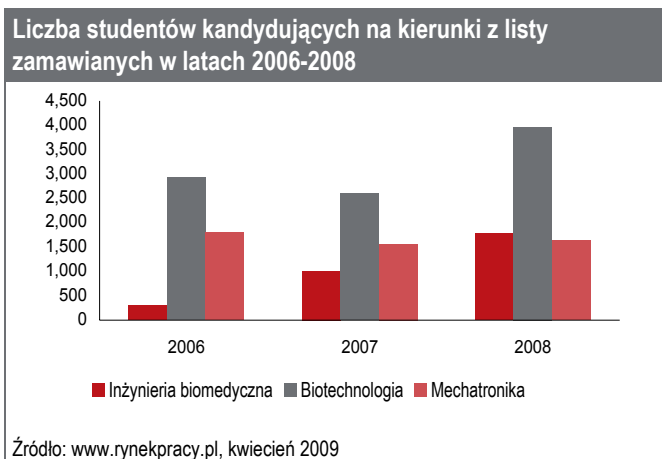
W kontekście potencjału produkcyjnego niekwestionowanym atutem Polski są niskie koszty pracy. Bardziej konkurencyjne stawki w porównaniu do Europy Zachodniej obowiązują przy tym na wszystkich poziomach ścieżki kariery.

Ogromny potencjał biotechnologii w Polsce

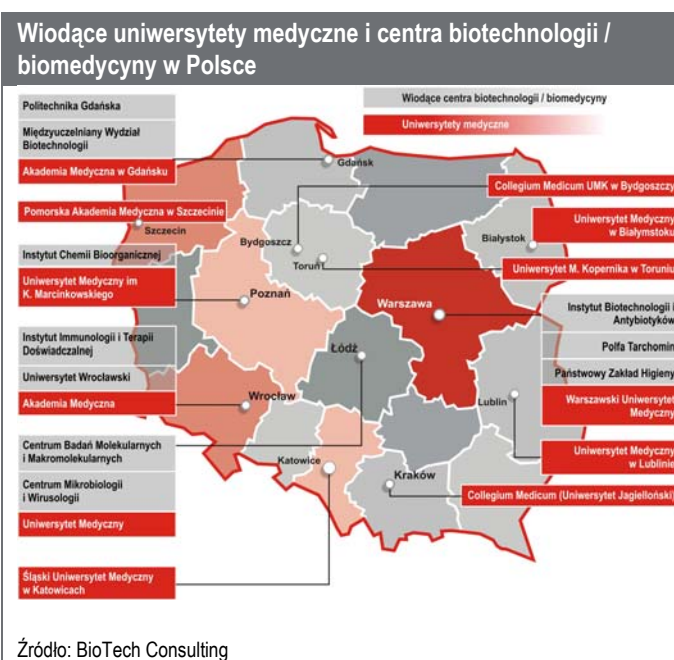
Ze względu na silne fundamenty biotechnologii w Polsce coraz częstszym zjawiskiem stają się sojusze firm farmaceutycznych z przedsiębiorstwami biotechnologicznymi. Przykładem tego typu kooperacji w zakresie badań i rozwoju nowych produktów biotechnologicznych jest deklaracja zamiaru nabycia przez Polpharmę udziałów w największej polskiej spółce biotechnologicznej - Bioton. Ponadto w roku akademickim 2008/2009 wystartował pilotaż programu rządowego „Kształcenie Zamawiane”, realizowanego w ramach funduszy europejskich w latach 2007-2013. Celem inicjatywy jest wzrost liczby wykwalifikowanych absolwentów kierunków studiów istotnych dla rozwoju innowacyjnych sektorów gospodarki, w tym farmaceutyki i biotechnologii. Warto przy tym zaznaczyć, iż w 2008 roku największym zainteresowaniem wśród kierunków zamawianych cieszyła się właśnie biotechnologia. Prawie 4 000 chętnych aplikowało na 5 uczelni wyższych objętych programem pilotażowym (50% zmiana r-d-r). Dynamikę wzrostu zainteresowania kierunkami zamawianymi prezentuje wykres poniżej.



¹ 50-70% nakładów inwestycyjnych w przypadku firm zatrudniających ponad 50 osób, o rocznym dochodzie nie przekraczającym 10 mln € ; 40-60% w przypadku firm zatrudniających poniżej 250 osób o rocznym dochodzie nie przekraczającym 50 mln €; 30-50% w przypadku większych inwestorów



Na chwilę obecną 56 000 studentów farmacji szkoli się na 9 uniwersytetach medycznych (3% ogólnej liczby studentów w Polsce, w tym 9 911 w Warszawie, 8 190 w Łodzi, 8 109 w Poznaniu oraz 7 522 w Katowicach). Liczba absolwentów uczelni medycznych w roku akademickim 2006/7 to 10 700 osób. Dodatkowo na zatrudnienie w branży farmaceutycznej mogą liczyć także absolwenci uczelni technicznych oraz ogólnych uniwersytetów, w tym przede wszystkim takich kierunków jak biotechnologia, mechatronika czy chemia.



Dodatkowo, 22 parki naukowo-technologiczne dostarczają usługi doradcze związane z tworzeniem warunków dla skutecznej komercjalizacji wyników prac badawczych i rozwojowych. Podstawowym celem działalności parków technologicznych jest zapewnienie przedsiębiorstwom zorientowanym innowacyjnie, w tym firmom farmaceutycznym i biotechnologicznym, warunków umożliwiających ścisłą współpracę z lokalnymi ośrodkami naukowymi. Dobrym przykładem parku zorientowanego ściśle na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności w obszarach

biotechnologii, kosmetologii oraz biomedycyny jest krakowski klaster Life Science. Członkiem klastra jest m.in. Pliva Kraków (grupa Barr), która obok leków generycznych, koncentruje swoją działalność na produkcji aktywnych substancji farmaceutycznych (API).

Poniższe zestawienie prezentuje wyniki benchmarkingu pięciu najbardziej konkurencyjnych parków technologicznych w Polsce przygotowanej na podstawie analizy funkcjonowania parków przeprowadzonej przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Ranking parków technologicznych w Polsce

Park technologiczny	Organizacja i zarządzanie	Infrastruktura i zasoby	Lokatory parku	Najemcy parku	Technologia	Efektywność działania	Promocja i komunikacja	Otoczenie
Pomorski Park Naukowo-Technologiczny	1	2	2	2	4	1	1	1
Poznański Park Naukowo-Technologiczny	2	2	3	3	2	2	3	1
Toruński Park Technologiczny	1	3	3	2	2	1	4	1
Wrocławski Park Technologiczny	2	1	3	1	1	1	3	2

Źródło: PARP, Benchmarking parków technologicznych w Polsce, Warszawa 2008

Podsumowanie

Globalny rynek farmaceutyczny przechodzi nie tylko technologiczną, ale i ekonomiczną rewolucję. W obliczu nowych rynkowych realiów, wzrastającej potrzeby konkurencyjności i innowacji oraz ceny jako krytycznego czynnika sukcesu, na sile przybierają tendencje konsolidacyjne branży. Na znaczeniu zyskują przy tym strategie działań bazujące na badaniu i rozwoju, produkcji leków generycznych oraz bez recepty (OTC). Nie wszystkie miejsca lokalizacji działów badań i rozwoju, produkcji czy dystrybucji gwarantują sukces "jutra". Zjawiska outsourcingu oraz fuzji i przejęć mogą stać się odpowiedzią na poszukiwanie większej efektywności działalności. Integralną częścią zachodzących procesów jest rewizja posiadanego portfela nieruchomości. Polska jako kraj o wysokim potencjale intelektualnym, silnym rynku pracy oraz ugruntowanej gospodarce nieruchomościami odegra ważną rolę w ramach procesów optymalizacji działalności wielu firm farmaceutycznych.



Real value in a changing world



Kontakty

John Duckworth

Regional Director CEE
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0000

john.duckworth@eu.jll.com

www.joneslanglasalle.pl

Anna Bartoszewicz-Wnuk

Head of Research and Consultancy
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0007

anna.bartoszewicz-wnuk@eu.jll.com

www.joneslanglasalle.pl

Stathis Karaplios

Head of Consulting
PMR

+48 12 296 22 52

stathis.karaplios@pmrconsulting.com

www.pmrconsulting.com

Alberto Scandroglio

Manager of International Sales - Pharma Sector
PMR

+48 12 618 90 33

alberto.scandroglio@pmrcorporate.com

www.pmrpublications.com

Jones Lang LaSalle (NYSE: JLL) jest międzynarodową firmą doradczą świadczącą kompleksowe, w tym finansowe, usługi na rynku nieruchomości. Doświadczone zespoły ekspertów Jones Lang LaSalle oferują kompleksowe usługi z zakresu nieruchomości umożliwiając wzrost wartości klientom zainteresowanym najmem, obrotem lub inwestowaniem w nieruchomości. Jones Lang LaSalle obsługuje klientów w 60 krajach w 750 lokalizacjach na świecie, w tym posiadając sieć 180 biur korporacyjnych.

www.joneslanglasalle.com

PMR to firma specjalizująca się w dostarczaniu wysokiej jakości informacji rynkowych oraz usług firmom zainteresowanym rynkami Europy Środkowo-Wschodniej oraz innymi rynkami rozwijającymi się. Do głównych obszarów działalności PMR należy wydawanie publikacji biznesowych, świadczenie usług konsultingowych i badania rynku. Obecna na rynku od ponad 13 lat i posiadająca jedno z najczęściej odwiedzanych portali informacyjnych PMR jest jedną z największych firm w swojej branży w Europie Środkowo-Wschodniej.

www.pmrcorporate.com