

i pozwolą na bieżącą wymianę uwag i spostrzeżeń.

Pierwszym przejawem współpracy było włączenie doc. Grażyny Brzezińskiej-Rajszyś do zespołu przygotowującego umowy dotyczące grupy procedur typu B. Za jej sugestią udało się umieścić na liście wspomnianych zabiegów zamykanie ubytków wewnątrzsercowych i połączeń dużych naczyń oraz walwuloplastykę mitralną, a ich cena została skalkulowana na poziomie realnych kosztów. Ustalono także listę ośrodków uprawnionych do ich wykonywania. Mieliśmy przy tym powód do satysfakcji, bowiem Ministerstwo Zdrowia potraktowało nasze zabiegi jako al-

ternatywę zabiegów chirurgicznych, wychodząc z założenia, że zmniejszą one liczbę koniecznych zabiegów kardiochirurgicznych. Tylko takie podejście dawało możliwości zdobycia stosownych środków finansowych.

Kiedy wydawało się, że już możemy cieszyć się z sukcesu, życie zmieniło przygotowany scenariusz. Okazało się bowiem, że budżet przeznaczony na procedury wysokospecjalistyczne został zmniejszony i pojawił się problem pełnego ich sfinansowania.

Na szczęście pod koniec lutego okazało się, że pieniędzy na inwazyjne procedury kardiologiczne jednak wystarczy.

Mamy nadzieję, że w momencie kiedy będziecie czytać ten numer „Kardiologii Inwazyjnej”, ostateczne kontrakty będą już podpisane, pozwalając tym samym na prawidłowe funkcjonowanie Waszych ośrodków, a efekty dotychczasowej współpracy z zespołem dyrektora Jacka Gralińskiego dowiodą, że wreszcie znaleźliśmy partnera do współpracy, który słucha, wymaga i... dotrzymuje słowa.

P.S. Na zakończenie chcielibyśmy podkreślić wielki wkład, jaki doc. Grażyna Brzezińska-Rajszyś włożyła w rozwiązanie problemu finansowania procedur typu B. To jej zaangażowanie pozwoliło na ostateczne korzystne rozstrzygnięcia dla naszych pacjentów.

W ubiegłym roku odbyły się 23 lokalne przetargi na sprzęt i środki kontrastujące, których wartość przekroczyła 6,5 mln USD. Analiza dostępnych danych dotyczących tych przetargów dostarcza bardzo ciekawych informacji

My wybraliśmy — a pacjenci zyskają

Przetargi lokalne na sprzęt jednorazowy wykorzystywany w kardiologii inwazyjnej w roku 2000

Robert Gil, Artur Krzywkowski

W 2000 roku pierwsze lokalne przetargi odbyły się dopiero na początku czerwca i w ogromnej większości dotyczyły sprzętu niezbędnego również w pierwszym, a nawet drugim kwartale bieżącego roku. Zapewne dlatego we wstępnych kalkulacjach zakładano, że tylko około 40% wspomniana-

nej na wstępie kwoty miało zostać wykorzystane w roku 2000. Uwzględniając fakt, że nasze pracownie w pierwszej połowie zeszłego roku funkcjonowały dzięki zapasom sprzętu o wartości około 4 mln USD, zakupionego w czasie centralnego przetargu, łatwo zrozumieć, jakie sumy pieniędzy

są niezbędne do zapewnienia pełnego zaopatrzenia w sprzęt ośrodków kardiologii inwazyjnej. Niestety, nie są to małe kwoty — sięgają one obecnie 7 mln USD. I to z całą pewnością tłumaczy pojawianie się w Polsce nowych, do niedawna lekceważących nasz rynek firm.

Podobnie jak w poprzednich zestawieniach, za punkt odniesienia przyjęliśmy wyniki przetargu centralnego, który odbył się pod koniec 1999 roku. Tabela 1 przedstawia procentowy udział w nim poszczególnych firm. Należy przypomnieć, że wspomniany przetarg dotyczył zarówno sprzętu do diagnostyki, jak i zabiegów leczniczych.

Tabela 1

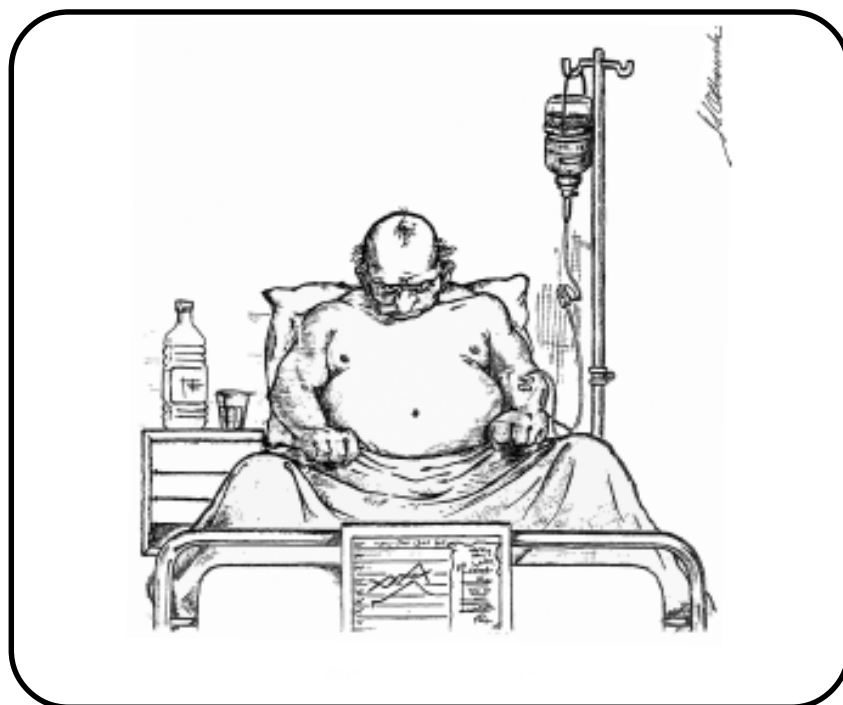
Firma	% rynku
Guidant	39
Boston	22
Cordis	19
Medtronic	12
Cook	5
Jomed	2
Terumo	1

Jak widać, wśród siedmiu obecnych wówczas w Polsce firm największą sprzedaż odnotował Guidant, jednak dokładna analiza wskazuje, że Boston-Scientific odniósł zwycięstwo w kategorii „diagnostyka”, zaś Guidant w kategorii „interwencja”.

Analiza wyników przetargów lokalnych (tab. 2) wskazuje, że grupa „przodowników” nie zmieniła się (stosunkowo największe straty poniosła firma Guidant, jednak nie uczestniczy ona w dystrybucji sprzętu diagnostycznego). Warto zaznaczyć, że pojawiły się nowe firmy, a swą pozycję wzmocniły te, których udział na naszym rynku był poprzednio zaledwie „symboliczny”.

Tabela 2

Firma	% rynku
Boston	26
Guidant	24
Cordis	21
Medtronic	14
Terumo	4
Cook	4
Jomed	4
Balton	2
Braun	1



Szef firmy dzień po... przetargu

rys. Maciej Olkowski

Nadal widoczna jest duża różnica pomiędzy czwórką potentatów a pozostałymi firmami. Wśród tych ostatnich największym wzrostem sprzedaży mogą pochwalić się firmy Terumo (tę firmę reprezentuje w Polsce Color Trading) oraz Jomed.

Trzeba jednak podkreślić, że nasze zestawienie nie uwzględnia znacznych kwot wydawanych na sprzęt do inwazyjnych metod diagnostycznych (ultrasonografia, wewnątrzciężcowa badanie dopplerowskie oraz pomiar gradientu przepływu), a w tej dziedzinie, po „przejęciu” Endosonicsa, najważniejszą rolę odgrywa firma Jomed.

Każda z liczących się firm ma w swojej ofercie przynajmniej jeden produkt, cieszący się dużym uznaniem klientów. Dlatego interesujące jest zestawienie w tabeli 3 procentowego udziału poszczególnych firm w sprzedaży trzech podstawowych grup sprzętu diagnostycznego: cewników, przewodników i introduktorów (introduktory podane są zbiorczo, tj. zarówno dla diagnostyki, jak i dla zabiegów).

Jak widać, w tzw. „diagnostycznej” części rynku nie uczestniczą firmy Guidant oraz Braun. W dziedzinie cewników diagnostycznych zauważalne są istotne zmiany w stosunku do sytuacji z czasów przetar-

Tabela 3

Firma	Cewniki	Prowadniki	Introduktory
Boston	32	1	8
Medtronic	0	73	51
Cordis	15	12	10
Terumo	26	1	11
Cook	4	8	8
Jomed	24	0	0
Balton	0	4	12

gu centralnego. Cordis utrzymał tylko małą część zamówień, natomiast swą pozycję wzmocniły do niedawna nieznane firmy Jomed i Terumo. Zdecydowanym liderem wśród producentów cewników diagnostycznych jest Boston Scientific.

W kategoriach „prowadniki” oraz „introductory” przewodzi Medtronic, ale specjalistów zastanawia dość duża liczba introduktorów sprzedawanych przez firmę Balton. Być może kluczem do sukcesu okazała się stosunkowo niska cena ich poprawionej wersji.

W tabeli 4 przedstawiono procentowy udział poszczególnych firm w dostawach sprzętu angioplastycznego.

Jej analiza dowodzi, że oferta firm sprzętowych jest bardzo różnorodna. W poszczególnych kategoriach widoczni są „przodownicy”, którzy jednak nie zdominowali rynku i w efekcie zamówień wystarcza także dla mniej znanych firm.

W dziedzinie cewników balonowych oraz strzykawek z manometrem zdecydowanym liderem jest Boston, natomiast w kategorii przewodników angioplastycznych — Guidant. Główną rolę wśród wytwórców cewników prowadzących odgrywają Boston oraz Medtronic. Prawdziwym potentatem w sprzedaży tzw. wolnych stentów (*bare*) jest Jomed, natomiast liderem



rys. Maciej Olkowski

w stentach montowanych na balonie pozostaje Guidant, chociaż mocną pozycję zajmują także Cordis i Medtronic.

Podsumowując, powtórzmy naszą wcześniejszą opinię, że uzyskane dotychczas wyniki przetargów lokalnych jednoznacznie potwierdzają słuszność wybranej przez nas drogi, a zdobyte już doświadczenie w organizacji przetargów jest gwarancją powodzenia na następne lata.

Dzięki dostępnym danym oraz własnym doświadczeniom możemy stwierdzić, że warunki deklarowane w ofertach są przestrzegane i nie ma żadnego problemu z terminową realizacją zamówień.

Prawdą jest też, że nareszcie możemy pracować, wykorzystując sprzęt najwyższej jakości, bez konieczności jego resterylizacji. Zyskają na tym przede wszystkim nasi pacjenci.

Tabela 4

Firma	Cewniki balonowe	Prowadniki angioplastyczne	Stent „na balonie” (<i>premounted</i>)	Stent (<i>bare</i>)	Cewniki prowadzące	Strzykawka z manometrem
Boston	62	17	5	8	38	84
Guidant	16	79	42	0	8	0
Medtronic	14	0	22	0	43	0
Cordis	7	4	26	0	14	7
Terumo	0	0	0	0	0	0
Cook	0	0	0	8	0	0
Jomed	1	0	5	83	0	0
Balton	0	0	0	0	0	3
Braun	0	0	0	0	0	5