

Pamiętamy jednak, że podjęte w roku ubiegłym próby przekonania przedstawicieli Ministerstwa Zdrowia do różnicowania kosztów poszczególnych procedur zakończyły się niepowodzeniem. Pamiętamy też pełen niepewności początek

roku. Czy możemy zatem mieć nadzieję, że tym razem będzie lepiej? Przecież mądry Polak po szkodzie...

P.S. Przyznajemy, że bardzo czekamy na nasze spotkanie z Konsultantem Krajowym ds. Kardiologii podczas Warsztatów w Krakowie.

Wierzmy, że pozwoli ono na wypracowanie wspólnego stanowiska na czas najważniejszego etapu negocjacji.

Panie Profesorze, może podobnie jak w 1998 roku wspólnie stworzymy Zespół Ekspertów?

W poprzednim numerze naszego Biuletynu pisaliśmy już o wstępnych wynikach przetargów na „sprzęt zużywalny” w kolejnych ośrodkach zajmujących się kardiologią inwazyjną oraz o tym, że są wśród Nas tacy, którzy na bieżąco ciągle sprawdzają dotrzymywanie deklarowanych w ich trakcie warunków realizacji zamówień. Tym razem chcielibyśmy pokusić się o przedstawienie własnych spostrzeżeń

## Słuszna droga

# Przetargi lokalne na „sprzęt zużywalny” dla potrzeb kardiologii inwazyjnej — październik 2000

Robert Gil, Artur Krzywkowski

Na podstawie dostępnych danych oraz własnych doświadczeń wiemy, że deklarowane w ofertach warunki są zazwyczaj przestrzegane i nie ma żadnego problemu z terminową realizacją zamówień. Prawdą jest też, że wreszcie możemy pracować w warunkach porównywalnych do tych, w jakich pracują nasi koledzy z Zachodu. Także dopiero teraz zdaliśmy sobie sprawę, ile czasu traciliśmy (do niedawna) na odzyskiwanie sprzętu, i o ile można skrócić czas zabiegu oraz poprawić komfort pracy.

Do 20 listopada br. powinniśmy poznać wyniki co najmniej 23 lokalnych przetargów. Wartość już rozstrzygniętych szacuje się na około 7 mln dolarów amerykańskich (USD). To dużo!

Pamiętamy przecież, że ostatni z ubiegłorocznych przetargów cen-



foto. Artur Krzywkowski

Wreszcie pojawia się długo oczekiwana „normalność“

tralnych, mających zabezpieczyć sprzęt zużywalny dla polskich pracowników kardiologograficznych na

okres 4 miesięcy, opiewał na kwotę 4 mln USD. Pora więc na przeanalizowanie tych wyników.

Wzorem poprzednich publikacji jako punkt odniesienia przyjęliśmy wyniki wspomnianego już wcześniej przetargu centralnego. W tabeli 1 przedstawiamy procentowy udział poszczególnych firm na naszym rynku, uzyskany w wyniku przetargu centralnego. Uwzględniliśmy zarówno zakupy sprzętu do diagnostyki, jak i tego, który potrzebowaliśmy do zabiegów interwencyjnych.

Tabela 1

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

Ogólnie trzeba powiedzieć, że firma Boston-Scientific odniosła zwycięstwo w kategorii „diagnostyka”, Guidant zaś w kategorii „interwencja”.

Analiza wyników lokalnych przetargów (tab. 2), uwzględniająca ich wartość wskazuje, że „przodownicy” pozostali ci sami, chociaż poprzedni zwycięzca — Guidant, poniósł dość duże „straty”. Ciekawym zjawiskiem jest pojawienie się na naszym rynku nowych firm oraz wzmocnienie pozycji tych, które poprzednio obecne były zaledwie „symbolicznie”.

Tabela 2

Firma	% rynku
Boston	26
Guidant	23
Medtronic	15
Cordis	21
Terumo	4
Cook	4
Jomed	4
Balton	2
Braun	1

Zaobserwowaliśmy też dużą różnicę pomiędzy „wielką czwórką” potentatów a pozostałymi firmami. Naszym zdaniem wśród tych ostatnich najwięcej atutów ma JOMED,

który oprócz szybkiego rozszerzenia asortymentu swoich produktów nabył udziały firmy Endosonics, jednego z najważniejszych producentów sond ultrasonograficznych, dopplerowskich oraz ciśnieniowych. Duża liczba stosownych aparatów tej firmy w naszym kraju powinna jej umożliwić znaczny wzrost obrotów.

Przeprowadzona przez nas szczegółowa analiza wyników pierwszych 20 przetargów lokalnych, uwzględniająca procentowy podział w zakresie poszczególnych produktów, dostarcza bardzo interesujących danych. Zawarliśmy je w tabeli 3, przedstawiającej udział poszczególnych firm w sprzedaży trzech podstawowych grup sprzętu diagnostycznego: cewników, prowadników i introduktorów (introduktory podane są zbiorczo, tj. zarówno dla diagnostyki, jak i dla zabiegów).

Tabela 3

Firma	Cewniki	Prowadniki	Introduktory
Boston	46	4	13
Guidant	0	0	1
Medtronic	0	58	52
Cordis	20	5	8
Terumo	16	0	4
Cook	4	33	22
Jomed	14	0	0
Balton	0	0	2
Braun	0	0	0

Jak widać, na naszym rynku nie ma już monopolistów (nawiasem mówiąc, tylko w jednym z ośrodków jedna firma zdobyła cały pakiet zamówień), a dotychczasowi potentaci często nie są w stanie utrzymać swojej pozycji. Zjawisko to dobrze ilustruje sytuacja na rynku cewników diagnostycznych. Zaobserwowaliśmy tutaj fakt istotnego „ograniczenia wpływów” dawnego potentata, jakim był Cordis, oraz niedawnego lidera, czyli firmy Boston, przy stałe poprawiających się wynikach producentów kilka lat temu prawie nieobecnych w Polsce, takich jak Jomed czy Terumo.

Kończąc, zachęcamy jeszcze do przyjrzenia się tabeli 4, przedstawiającej procentowy udział poszczegól-

nych firm w dostawach sprzętu angioplastycznego. Utwierdza nas ona w przekonaniu, że i tutaj pojawia się długo oczekiwana „normalność”. Podobnie jak w krajach Europy Zachodniej, potentatom towarzyszą inne, choć nieco mniej znane firmy, mogące zaoferować równie dobry sprzęt. Z całą pewnością sprzyja to utrzymaniu się „zdrowej” rywalizacji pomiędzy wytwórcami oraz pozwala na zachowanie stabilnych cen na poszczególne produkty. Oczywiście w każdej konkurencji widoczni są liderzy, ale... nowe firmy, posiadające szeroki dostęp do najnowszych technologii, nieustannie atakują pozycje historycznie „wielkich”. Wśród producentów cewników prowadzących liderem nadal jest Boston Scientific, jednak „po piętach” depcze mu już Medtronic. W dziedzinie cewników balonowych oraz strzykawek z mano-

metrem także prowadzi „Boston”, natomiast Guidant pozostaje liderem w stentach montowanych na balonie oraz prowadnikach angioplastycznych, a Jomed w tzw. stentach gołych (ang. *bare*).

Podsumowując, powtórzmy naszą wcześniejszą opinię, że uzyskane dotychczas wyniki przetargów lokalnych jednoznacznie potwierdzają słuszność wybranej przez nas drogi.

Jesteśmy pewni, że znajomość cen oferowanych dotąd produktów oraz zdobyte doświadczenie w organizacji przetargów powinny bardzo pomóc w przyszłości. Oczywiście do ostatecznego podsumowania potrzebujemy jeszcze wyników wszystkich przetargów, jednak już dzisiaj wie-

Tabela 4

Firma	Cewniki balonowe	Prowadniki angioplastyczne	Stent „na balonie” (permounted)	Stent (bare)	Cewniki prowadzące	Strzykawka z manometrem
Boston	60	26	5	5	47	95
Guidant	16	74	45	0	2	1
Medtronic	11	0	16	0	38	0
Cordis	13	0	30	0	14	0
Terumo	0	0	0	0	0	0
Cook	4	0	0	0	0	0
Jomed	1	0	3	95	0	0
Balton	0	0	0	0	0	0
Braun	0	0	0	0	0	4

my, że udało się uzyskać nie tylko dobre ceny, ale także dostęp do sprzętu najnowszej generacji.

P.S. W następnym numerze „Kardiologii Inwazyjnej” obiecujemy przedstawić końcowe zestawie-

nie wyników przetargów, z podaniem średnich cen na poszczególne produkty.

Czas biegnie szybko, zwłaszcza gdy trzeba dużo zrobić. Nadchodzi jednak chwila — a taką jest zbliżający się koniec kadencji — kiedy należy podsumować miniony okres

## Jak nas widzą?

Andrzej Cieśliński\*

Dla Sekcji Kardiologii Inwazyjnej te 3 lata działalności były bardzo pracowite, ale też owocne. Rozwój istniejących pracowni hemodynamicznych, powstawanie nowych, niemal dwukrotny wzrost liczby członków postawiły Sekcję wobec nowych zadań. Odpowiedzią na to był imponujący wzrost aktywności i inicjatyw Sekcji, zarówno na polu naukowym, edukacyjnym, jak i organizacyjnym. Niezwykle ważną a zarazem bardzo atrakcyjną formą działalności było organizowanie regularnych spotkań dyskusyjnych w postaci warsztatów — najpierw w Szczecinie, potem w Krakowie, a od tego roku także w Zabrzu — oraz sesji naukowych w czasie Międzynarodowych Kongresów Polskiego Towarzystwa Kardiologicznego. Udział



foto. Artur Krzykowski

Zarząd Sekcji Kardiologii Inwazyjnej może mieć poczucie dobrze spełnionego obowiązku i dużych sukcesów w zakresie integrowania środowiska

gości zagranicznych, często wybitnych ekspertów, podnosił rangę naukową tych spotkań i był zaczątkiem

twórczych dyskusji. Z inicjatywy Sekcji przeprowadzono także kilka wielośrodkowych badań.