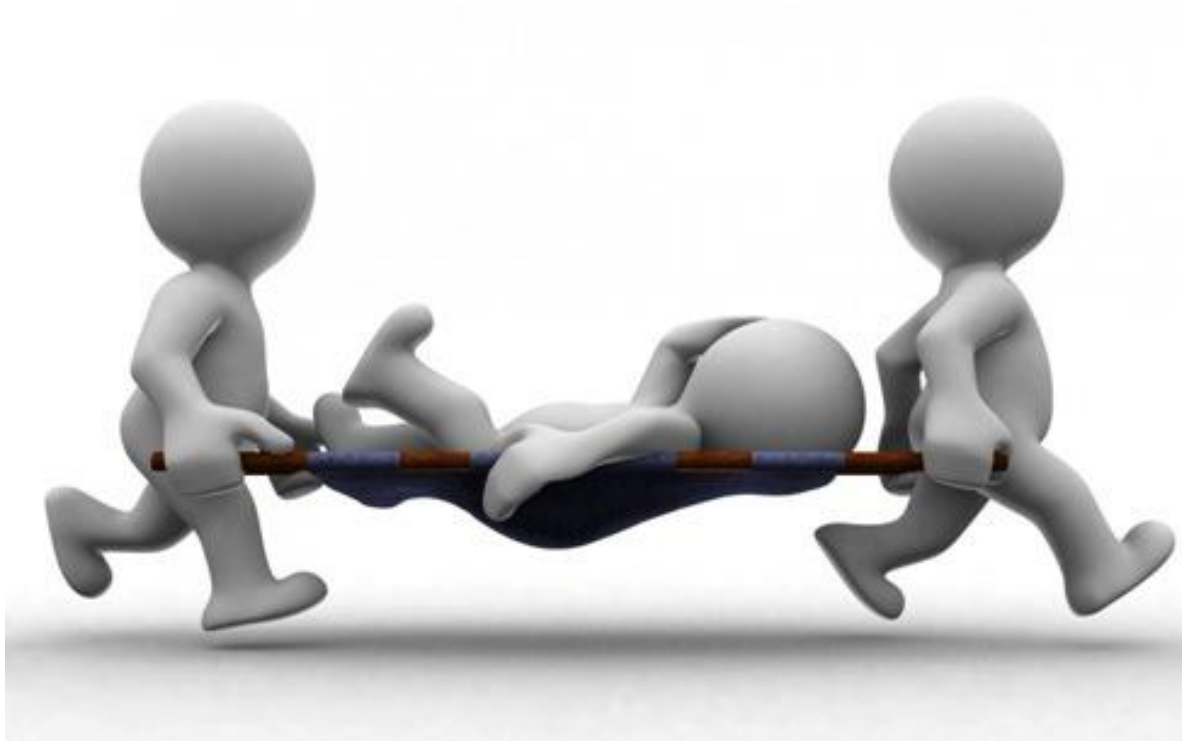


Komerční aspekty

Zdraví bez poplatků



Nemoc si svoje vezme



Logika cen léků

- 1 lék
- A co těch 10 co spadnou ve 3 fázi
- Komplikované cíle
- Málo blockbusters
- Největší současné hity :
 - Obezita
 - NASH/NAFLD
 - Onko
 - Idiopatické záněty
 - Neurodegenerace

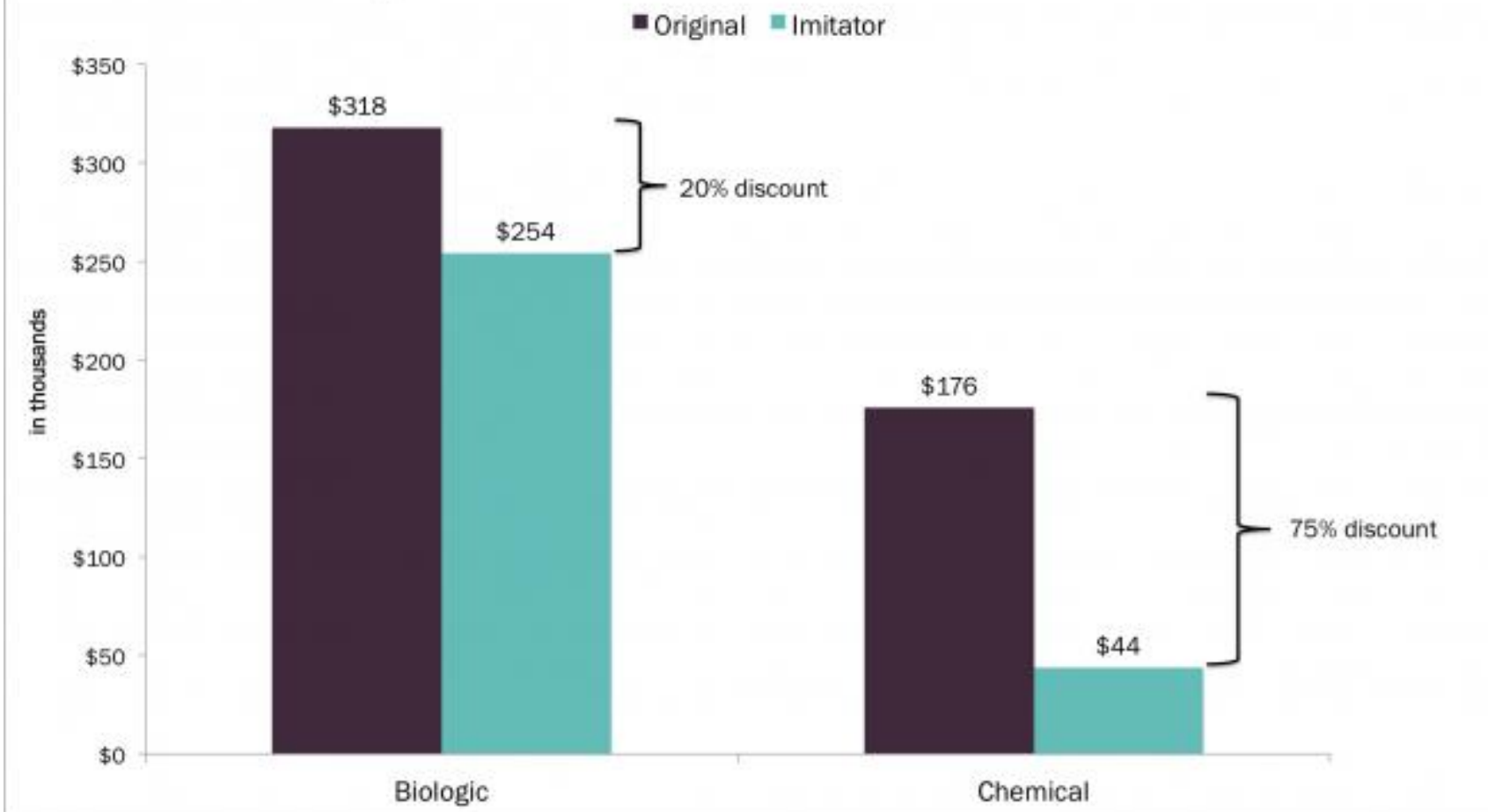
Přístupy firem

- Klasický – epidemiologie – indikace za 20 let – cíl pro ovlivnění indikace – látky indikaci ovlivňující - vývoj
- Paralelní činnosti v průmyslu a akademii – waste of money
- Nově
 - Outsourcing objevení cíle, látek (J&J)
 - Spolupráce (AZ)
 - Akvizice (Gilead)
 - Samostaný přístup (MSD)
 - Fenotypický přístup – dekonvoluce cíle
 - E-Health – typický příklad – schizofrenie (<https://www.mindpax.me/>)

Cena bioléciv

- Vývoj do IV. fáze
 - nyní podobně jako u malých molekul - 1,2 miliardy USD
- Produkce
 - COGs - hraje významnější roli než u malých molekul
 - Marketing - stejné
 - Podání - vyšší cena
- Marže

Average Price Per Patient Per Year for Biosimilars and Generics



Trh

- Akcionáři - Odhad naděje
- 90.léta – nastupující problémy farmaceutického průmyslu
- Nástup biologicals
- Přehnané naděje
- Deziluze
- Nyní realita
- Avšak diskrepance v ceně a chápání „demokraticky“ zvolených politiků a zdravotních pojišťoven

John C. Martin, Gilead Scientific



„Economy must work, but the personal satisfaction from introducing a new drug on market – no money can beat it ...“ personal communication MF at the funeral of A.Holý



Důstojné stáří



Důstojné stáří



Tichá smrt