

KORONAVIRUS SE IZ
KINE PROŠIRIO NA 30-ak
ZEMALJA SVIJETA

KORONA
VIRUS U
HRVATSKOJ

12

DOC. DR. SC. VILI BEROŠ, MINISTAR ZDRAVSTVA

ZDRAVSTVU
TREBAJU BRZA
RJEŠENJA

8





Dvostruko jači* kad vas bol tlači



LUPOCET forte 1000 mg

*U odnosu na Lopocet 500 mg filmom obložene tablete.

Sadrži paracetamol. Filmom obložene tablete. Za oralnu primjenu.

Prije primjene pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima i nuspojavama upitajte svog liječnika ili ljekarnika.



SADRŽAJ

V

BELUPOVA POSLOVNA KRONIKA

- 6 REZULTATI POSLOVANJA GRUPE PODRAVKA ZA 2019. GODINU

TRŽIŠTA

- 19 DELEGACIJA AZERBAJDŽANA POSJETILA BELUPO

INTERVJU

- 8 MINISTAR ZDRAVSTVA prof. dr. sc. VILI BEROŠ: ZDRAVSTVU TREBAJU BRZA RJEŠENJA

BELUPO ZDRAVLJE

- 12 KORONAVIRUS U HRVATSKOJ

- 15 Mr. pharm. IVAN BAREŠIĆ, MBA, POMOĆNIK RAVNATELJA LJEKARNE DELTIS PHARM: GRIPA I PREHLADA – ULOGA LJEKARNIKA

- 16 TATJANA VUCELIĆ, mr. pharm: GLJIVICE? RECITE IM ZBOGOM!

- 17 ZDRAVO BUDI UZ DEŽURNU LJEKARNU

- 18 TAMARA VULIĆ, mag. NUTRICIONIZMA: JE LI VAŠ METABOLIZAM ZAISTA SPOR?

LIJEČNIČKI KUTAK

- 19 Dr. IVO BELAN: ZA OSTVARENJE CILJA TREBA SE POTRUDITI

BELUPO ZDRAVLJE

MIRJANA ŽAGAR – PETROVIĆ, dr. med:

TRI KORONAVIRUSA –SARS –COV-2 I BOLEST COVID -19



14

TRŽIŠNE REGIJE GRUPE BELUPO

- 20 ADRIA REGIJA

MEDICINA I BIZNIS

- 23 Dr. IVO BELAN: UCLA OTKRIVA 8000 IZNENAĐUJUĆE EFIKASNIH KOMBINACIJA ANTIBIOTIKA

TRŽIŠTA

- 24 MARLJIVOST, OPTIMIZAM, SIGURNOST U SVOJE SNAGE, UPORNOST I IZDRŽLJIVOST – OSNOVA JE USPJEHA BELUPOVIH EKIPA U RUSIJI, UKRAJINI I KAZAHSTANU



BELEAN

- 28 NOVI GREEN BELTOVI DRUGOG VALA PROGRAMA LSS TRANSFORMACIJE

TEMA BROJA

- 32 BELUPOVA IT SIGURNOST

TRENDovi

- 35 BUDUĆNOST AUTOMATIZACIJE I DIGITALIZACIJE U LJEKARNAMA



AKTUALNO

- 38 BELUPOVO STRUČNO PREDAVANJE U OSIJEKU

- 38 POVODOM 100. OBLJETNICE ROĐENJA ZLATE BARTL

BELUPO KLUB

- 40 STEVO SEVER, BELUPOVAC S 41 GODINOM RADNOGA STAŽA: BELUPO MI JE DRUGI DOM

- 40 NIKOLINA BAČI, univ. spec. techn. alinent: NAJVEĆI JE IZAZOV S OGRANIČENIM RESURSIMA STVORITI ZADOVOLJNO I ZDRAVO RADNO OKRUŽENJE

PSIHOLOGIJA POSLOVANJA

- 42 Dr.IVO BELAN: KOJA PITANJA POSTAVLJATI NEMOTIVIRANOM ČLANU TIMA?

IMPRESSUM

GLASI
BELUPO
KOPRIVNICA, VELIČA 2020. BROJ 1234

ISSN: 13312286 - Izdavač: BELUPO d.d. - Lijekovi i kozmetika - Ulica Danica 5 - 48000 Koprivnica

- www.belupo.hr - www.zdravob udi.hr - www.belupo.com - E-mail: public.relations@belupo.hr

- Glavna i odgovorna urednica: Snježana Foschio-Bartol - Izvršna urednica: Lidija Turkalj - Urednik: dr. Ivo Belan

- Lektura: Sanja Sabljar - Grafička priprema i dizajn: Gens '94 d.o.o. - Tisk: Printera grupa, Svetla Nedelja

- Redakcija: I Savica 36, 10000 Zagreb - Telefon: 01 2481 201; Fax: 01 2371 411 - Naklada 1300 primjeraka



Nataša Bjedov pobjednica nagradnog natječaja

Nataša Bjedov, tajnica sektora Razvoj poslovanja i registracija pobjednica je prvog nagradnog natječaja. Na pitanje "na koliko tržišta, uključujući i hrvatsko, posluje Belupo" Nataša je točno odgovorila – 18 tržišta. Zadatak nije bio težak, jer smo na stranicama 17. i 18. objavili popis svih tržišta na kojima posluje Belupo.

Podsjetimo, u prošlom uvodniku Glasila njavili smo promjene u uredničkoj koncepciji i mogućnost sudjelovanja svih zaposlenika Belupa u nagradnim igrama. S tom praksom nastavljamo i dalje.

U nagradnoj igri sudjeluju samo oni čitatelji koji svoj odgovor pošalju do dvadesetog dana u mjesecu. Odgovore šaljite na adresu redakcije public.relations@belupo.hr ili na adresu **Opatička 5, 48000 Koprivnica**.

Čestitamo Nataši, a svima ostalima zahvaljujemo na sudjelovanju želimo više sreće sljedeći put.



ODGOVORI I POKLON PONESI
NAGRADNA IGRA
NAGRADNO PITANJE GLASI:
KOLIKO JE VODITELJA PROJEKATA, ODNOSNO GREEN BELTOVA UKLJUČENO U DRUGI VAL PROGRAMA TRANSFORMACIJE BELUPA?

UVODNIK

Poštovane čitateljice i čitatelji,

novinarstvo u Belupu ima 24 godišnju tradiciju. Za razliku od drugih kompanijskih novina, s kojima smo se susreli, Belupovo Glasilo nije proizvod namijenjen samo internoj javnosti. Naime, jednom mjesечно (što je dinamika izlaženja lista) polovica naklade distribuira se internoj, a polovica naklade eksternoj javnosti – liječnicima, ljekarnicima, zdravstvenim institucijama, novinarima i upravo nas ta činjenica razlikuje od drugih.

Zašto "2 u jedan"?

Racionalizacija troškova je osnovni razlog. Bilo bi svakako optimalno imati dva izdanja: jedno namijenjeno internoj, a drugoj stručnoj te općoj javnosti. No dosad je magazinski, odnosno revijalni "outfit" Glasila zadovoljavao obje potrebe. Jedan od važnih razloga internog novinarstva u Belupu, kao iznimno snažnog marketinškog alata, polazi i od teze da upravo zaposlenici predstavljaju prvo tržište naše kompanije. Stoga su prvi koji trebaju biti educirani i informirani o važnosti čuvanja zdravlja te preuzimanja brige i odgovornosti za vlastito zdravlje. S druge strane, zaposlenici trebaju biti informirani i o svim kompanijskim aktivnostima, rezultatima poslovanja, integriranosti u lokalnu, ali i širu društvenu zajednicu. Kroz stranice Glasila zaposlenici moraju "živjeti emociju" pripadnosti kompaniji, odanosti timu, predanosti poslu.

Možemo li biti bolji i drugačiji?

Vjerujemo da možemo. Činimo to iz mjeseca u mjesec, jer mijenja se naše okruženje, mijenjaju se uvjeti na tržištu. Moramo se mijenjati i mi. Na tom tragu, nastojanja da udovoljimo potrebama različitih ciljnih skupina čitatelja – od zaposlenika preko liječnika, ljekarnika, novinara, poslovne zajednice, potrebno nam je i vaše mišljenje. Stoga ćemo vam, u tjednima pred nama, poslati anketni upitnik o zadovoljstvu kvalitetom sadržaja Glasila Belupa. Vjerujemo da ćete se, kao i uvijek do sada odazvati pozivu da sadržaj kreiramo zajedno.

Koliko ćemo u budućnosti biti uspješni, ovisi samo o nama.

Do čitanja za mjesec dana zdravo budite,

Vaša,

Snježana Foschio-Bartol,
Glavna i odgovorna urednica

REZULTATI POSLOVANJA GRUPE PODRAVKA ZA 2019. GODINU

Grupa Podravka nastavlja sa snažnim rastom



Nadzorni odbor Grupe Podravke d.d. potvrdio je nerevidirane rezultate poslovanja Grupe Podravka za 2019. godine te izrazio veliko zadovoljstvo ostvarenim pokazateljima. Nakon 2018. godine koja je bila jedna od najuspješnijih poslovnih godina u dugogodišnjoj povijesti, Grupa Podravka nastavila je s uspješnim poslovanjem i u 2019. godini.

"Rezultati za proteklu godinu posljedica su fokusa na organski rast i naša prirodna tržišta, a to nam daje za pravo da konstatiramo kako su usvojene strateške smjernice s početka našeg mandata bile u potpunosti ispravne i opravdane. Posebno nas veseli činjenica da smo, unatoč značajnjem izdvajajući sredstava za unaprjeđenje statusa i položaja naših radnika te rastu ulaznih inputa proizašlih iz trendova na globalnom tržištu u protekloj godini, ostvarili rast profitabilnosti na gotovo svim razinama poslovanja. Uvjereni smo kako ćemo i u narednom razdoblju nastaviti s pozitivnim trendovima poslovanja te nas pored toga očekuje i snažniji investicijski ciklus usmjeren na modernizaciju naše kompanije." – istaknuo je Marin Pucar, predsjednik Uprave Podravke prilikom objave rezultata poslovanja za 2019. godinu.



rast od 4,2 posto u odnosu na godinu ranije. Na kretanje prihoda od prodaje utjecao je rast oba poslovna segmenta, Prehrane i Farmaceutike, uslijed povećanih prodajno-marketinških aktivnosti te potražnje za novo lansiranim inoviranim proizvodima. Segment Prehrane ostvario je 3.454,0 milijuna kuna prihoda od prodaje odnosno povećanje od 118,8 milijuna kuna u odnosu na prethodnu godinu. U okviru navedenog segmenta svi poslovni programi ostvarili su rast prihoda od prodaje te je ostvaren rast vlastitih brandova za 4,1 posto, ponajviše uslijed intenzivnijih prodajno – marketinških aktivnosti, potražnje za novo lansiranim proizvodima te širenja distribucije pojedinih kategorija. Najveći relativni rast ostvarili su poslovni program Riba od 15,2 posto te Dječja hrana, slastice i snack 7 posto dok je najveći apsolutni rast ostvario poslovni program Kulinarstvo i to u iznosu od 40,7 milijuna kuna što predstavlja rast od 4,5 posto u odnosu na prethodnu godinu.

Neto dobit Grupe Podravka za 2019. godinu iznosila je 221,6 milijuna kuna odnosno 7,7 posto više u odnosu na godinu ranije. Rast prodaje organskog assortimenta uz istovremenu kontrolu operativnih troškova rezultiralo je s rastom profitabilnosti. Prihodi od prodaje Grupe Podravka porasli su za 177,3 milijuna kuna te su iznosili 4.409,4 milijuna kuna što predstavlja

Drugi segment Grupe Podravka, Farmaceutika ostvarila je 955,4 milijuna kuna prihoda od prodaje što predstavlja rast od 6,5 posto u odnosu na godinu prije. Vlastiti brandovi Farmaceutike ostvarili su rast od 4,9 posto, ponajviše uslijed rasta potražnje i prodaje na tržištima Rusije, Hrvatske, Srbije i Slovačke. Vrijedi spomenuti kako je najveći relativni rast od 9,5 ostvarila kategorija Bezreceptnog programa, dok je kategorija



Delegacija Azerbajdžana posjetila Belupo

AZERBADŽAJANSKI SU PARTNERI ISKAZALI INTERES ZA SURADNJOM S BELUPOM U SKUPINAMA LIJEKOVA U KOJIMA JE BELUPO LIDER KAKO NA DOMAĆEM, TAKO I NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU



Lijekovi na recept ostvarila najveći apsolutni porast prihoda od prodaje u iznosu od 26,5 milijuna kuna odnosno 4,1 posto više od prethodne godine.

Kada je riječ o ostvarenju prihoda od prodaje Grupe Podravka po regijama, najveći relativni porast u iznosu od 14,5 posto zabilježen je u regiji Istočna Europa te 6,8 posto u regiji Zapadna Europa i prekoceanske zemlje. Adria regija, kao najznačajnije tržište Grupe Podravka, ostvarila je najveći apsolutni rast prihoda od prodaje i to u iznosu od 118,1 milijuna kuna što predstavlja rast od 4 posto.

Na razini 2019. godine cijena dionice Podravke ostvarila je rast od 29,1 posto, čime je nadmašila rast domaćih dioničkih indexa CROBEX i CROBEX10 koji su pojedinačno porasli 15,4 posto odnosno 18,0 posto. Vrijedi spomenuti kako je u 2019. godini prosječna ponderirana dnevna cijena dionice Podravke porasla za 35,6 posto u odnosu na 2018. godinu.

Fokus menadžmenta i u nastavku godine biti će na provedbi strategije poslovanja koju se može sažeti u tri ključne točke: fokus na tradicionalna tržišta na kojima je Grupa Podravka već etabrirani proizvođač, ulaganje u daljnji razvoj vlastitih brandova i inoviranje proizvoda te efikasno upravljanje troškovima.

Članovi azerbajdžanske delegacije posjetili su 24. veljače Belupo, gdje su ih primili predsjednik Uprave Hrvoje Kolarić, direktor sektora Međunarodnih tržišta Zdravko Vučić te pomoćnica direktora Denisa Bambir. Mogućnost uspostave poslovne suradnje te razmjena iskustava bile su teme o kojima su s domaćinima razgovarali veleposlanik Republike Azerbajdžan Fakhraddin Gurbanov, načelnik odjela ispitivanja gospodarskih sektora iz Ministarstva poreza Adil Mustafayev, zamjenik izvršnog direktora Azinvest Murat Abdulayev te predstavnik Medfarma Igbal Geydarov.

Azerbadžajanski su partneri iskazali interes za suradnjom s Belupom u skupinama lijekova u kojima je Belupo lider kako na domaćem, tako i na međunarodnom tržištu. U ukupnom prometu lijekovima i medicinskim proizvodima, hrvatske tvrtke sudjeluju s udjelom manjim od 1 posto te je procjena da za ulazak Belupa na tržište Azerbajdžana postoji veliki potencijal.

Azerbajdžan je država u istočnom dijelu Zakavkazja, uz Kaspijsko jezero, ima 10 milijuna stanovnika i 4850 USD bruto do-



maćeg proizvoda (BDP) po stanovniku. U ukupnom državnom proračunu, od industrije dolazi značajnih 41,4 posto prihoda. Hrvatska i Azerbajdžan još od 2013. imaju potpisani Sporazum o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja.

Azerbajdžan ima 3.000 ljekarni te 563 bolnice s 44.000 kreveta. Zapošljavaju 32.000 liječnika te 54.000 paramedicinskog osoblja. Godišnje bilježe između 244 i 270 milijuna USD uvoza farmaceutskih proizvoda, a procjenjuju da će u godinama koje dolaze uvoziti roba za 332 milijuna USD.

MINISTAR
ZDRAVSTVA
prof. dr. sc.
VILI BEROŠ

ZDRAVSTVU TREB

MI JESMO MLADA DEMOKRACIJA, ALI DOK JE U POJEDINIM JE DJELATNOSTIMA TRANZICIJA P



NAJU BRZA RJEŠENJA

PROMPTNO PROVEDENA, U ZDRAVSTVU TAJ PROCES NIKAKO DA ZAVRŠIMO, NI ORGANIZACIJSKI NI INFRASTRUKTURNO



Novi ministar zdravstva Vili Beroš na Medicinskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu diplomirao je 1989. godine s prosječnom ocjenom 4,83. Još kao student bavio se znanstveno-istraživačkim radom, a tijekom pripravnikačkog staža u KBC-u Sestre milosrdnice volontirao je na Klinici za neurokirurgiju. Na toj je klinici dobio i specijalizaciju koju je završio 1998. te je, do imenovanja pomoćnikom ministra zdravstva, radio u Vinogradskoj bolnici kao specijalist neurokirurg. Vili Beroš poslijediplomski doktorski studij upisao je na Prirodoslovno-matematičkom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu iz područja molekularne biologije. Na tom je Fakultetu 2006. obranio doktorsku disertaciju pod naslovom "Promjene tumor supersorskog gena APC u tumorima središnjeg živčanog sustava" i stekao akademsku titulu doktora prirodnih znanosti, a 2012. postao je docent u znanstvenom području biomedicinskih znanosti. Izabran je, potom, za izvanrednog profesora u znanstvenom području biomedicinskih znanosti na Edukacijsko-rehabilitacijskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Prof. Beroš član je brojnih domaćih i međunarodnih stručnih društava. Ukratko, novi ministar zdravstva postiže zavidnu stručnu karijeru. Koliko će, pak, biti uspješan u kratkom ministarskom mandatu tek treba vidjeti, no ono što mu se u političkom životu ne može osporiti jest silna energija, angažman, volja i optimizam kojima se „uhvatilo ukoštač“ s brojnim problemima zdravstvenog sustava. Prof. Beroš rado se odazvao našoj molbi da o svemu tome govori za Glasilo Belupa.

B Kako biste, ukratko, opisali stanje koje vas je dočekalo kao prvog čovjeka zdravstvenog sustava?

Sada sam ministar, no u zdravstvenoj sam administraciji već dvije godine pa sam imao uvid u funkcioniranje sustava. Iz neurolirške sale sam se, stjecajem različitih okolnosti, našao u administraciji, a u ove dvije godine uočio sam mnogo određenih nelogičnosti i ono „kirurško“ u meni traži brža rješenja. Ne znam hoću li zbog kratkog mandata uspjeti provesti sve promjene koje smatram nužnim, ali, ako ih dobro utemeljim, to može biti određeni putokaz biračima da našoj vladi daju još vremena. Inače, smatram da u zdravlju ne smije biti

ideoloških predznaka. I, u svakom slučaju, sa svima koji imaju što reći i žele to reći, ja ću razgovarati i poslušati ih.

A situacija u zdravstvenom sustavu prilično je zahtjevna. Mi jesmo mlada demokracija, ali dok je u pojedinim je djelatnostima tranzicija provedena dosta promptno, u zdravstvu taj proces nikako da završimo, ni organizacijski ni infrastrukturno... Jednostavno, brojni su izazovi pred nama. Moja je namjera početi rješavati te probleme. Jer, mislim, najgore je kad se vlade mijenjaju, koncepti se mijenjaju, nemamo jasno definiranog puta, često je bilo i lutanja. I mnogo toga nam sada dolazi na naplatu.

B Zbog čega, po vašem mišljenju, u zdravstvu još uvijek nije obavljena tranzicija?

Teško je to reći, no pitanje zdravlja je, smatram, pitanje nacionalne važnosti, rekao bih, i pitanje nacionalne sigurnosti. I, vjerojatno, kao društvo nismo posvećivali dovoljno pažnje toj potrebi za tranzicijom. Ja sam u Vinogradskoj bolnici radio od 1988. i ondje su danas, kao i onda, svi problemi veoma slični. A u društvu se puno toga promijenilo. Istina, imamo kvalitetno zdravstvo, ali poglavito zbog samoprijegora svih djelatnika u sustavu, a ne zato što imamo dobro posložen i dobro organizirani sustav.

Sigurno je da jedan od elemenata koji uključuje tranzicijski proces jest razmišljanje o osiguranim pravima, dakle o opsegu osiguranja. Mnoge zemlje imaju ograničenja u pravima, no u ovom trenutku to nije naš put. Ali, imamo mi neobičnih situacija. Svim hrvatskim građanima jamči se jednakost dostupnosti zdravstvene zaštite, ali, primjerice, kad ugradujete umjetni kuk ili neku drugu protezu, u Dubrovniku, u Lovranu, u Zagrebu, u Osijeku itd. nećete dobiti jednaku protezu. Možda bi na tom tragu trebalo nešto učiniti pa da definiramo određene standarde kojih bi se svi držali, a da omogućimo i nadstandard za one koji hoće, mogu, žele više i bolje i da to dobiju preko svojih dodatnih osiguranja. To je jedan od mogućih putova razvoja.

B Financijski problemi su u zdravstvu su golemi, kadrovske su problemi golemi...

Problem s prekovremenim satima, jedan od prvih problema koji me dočekao, generiran je u trenutku kada smo se prilagodili direktivi Europske komisije, koja je definirala

dežurstvo kao redovan rad. Tako se ukupan broj prekovremenih sati zdravstvenih djelatnika enormno povećao i, kao što je poznato, Vrhovni je sud potvrdio da su se prekovremeni sati pogršno obračunavali. Uz to, zbog otvorenosti tržišta liječnici nam odlaže. Stoga, najgore je – čekati. Treba odmah reagirati i djelovati. U prvom tjednu svoga mandata, pozvao sam Hrvatsku liječničku komoru, Liječnički sindikat i Hrvatski liječnički zbor da o tome počnemo razgovarati. Moramo se odgovorno odnositi prema svim problemima. Prije svega, treba razgovarati o vraćanju duga zdravstvenim djelatnicima i, naravno, o tome da se čim prije plaće počnu obračunati pravilno. Razgovore i pregovore o tome moramo ubrzati, jer želim da ovu priču što prije završimo.

Držim jako lošim i to da Hrvatski liječnički sindikat nije reprezentativan bez obzira na broj članova, jer predstavlja većinu hrvatskih liječnika. No to je problem koji mi, kao Ministarstvo zdravstva, ne možemo sami rješavati već u suradnji s Ministarstvom rada. I treći element koji se nadovezuje je zakon, koji ne bih nazvao zakon o plaćama, već zakon o radnom vremenu i statusu liječnika koji naravno uključuje i plaće, dakle prava i obveze. Jer, nije poruka da liječnici traže veće plaće, glavna je poruka da profesiji treba dati dignitet.

B Kada očekujete da bismo imali barem prvi prijedlog takvoga zakona?

Hrvatska liječnička komora je u našim preliminarnim razgovorima najavila da imaju svoj nacrt takvog zakona. I o tome ćemo voditi daljnje potrebne pregovore sa svim socijalnim partnerima te u međuresornoj evaluaciji vidjeti koliko ga je moguće priлагoditi realnom te što je u aktualnom trenutku potreba hrvatskih liječnika. Moramo biti na zemlji s obe noge i znati što u ovom trenutku hrvatska država može, a osobno ću se potruditi da to bude najbolje i zadovoljavajuće rješenje. Ne mogu govoriti o rokovima, ali sigurno će se o ovome razgovarati na sastancima na tjednoj bazi i svakako ću nastojati da ispunim obećanje koje sam dao prvoga dana svoga mandata.

B Taj zakon trebao bi biti jedna od vrlo važnih mjeru kako zadržati liječnike u svojoj zemlji.

Apsolutno!

B No rješiti manjak liječnika u primarnoj i u bolničkoj zdravstvenoj zaštiti nije moguće preko noći.

Manjak liječnika koji je poglavito izražen u segmentu primarne zdravstvene zaštite, dakle obiteljskih liječnika, primarnih ginekologa i primarnih pedijatara nije od jučer.

U OVOM SMO TRENTUKU DALEKO OD FINANCIJSKI ODRŽIVOG ZDRAVSTVENOG SUSTAVA, S OBZIROM NA TO DA JE UKUPAN BOLNIČKI DUG 9,4 MILIJARDI ODNOŠNO DOSPJELI DUG OKO 4,2 MILIJARDE KUNA



A ja ću kao odgovorna osoba učiniti sve što je moguće. Neću biti popisivač nečijih želja, jer to ne mora biti realno. Hrvatska liječnička komora koja nam mora biti partner u tom procesu iznijet će nam svoje projekcije specijalističkog usavršavanja u sljedećih pet godina. I moram reći da ovo Ministarstvo u posljednje dvije godine, otkada sam ovdje, ni jednu jedinu specijalizaciju nije odobrilo. Međutim, postoji problem financiranja. Manje zdravstvene ustanove, domovi zdravlja najčešće nemaju novca za plaćanje specijalizacija. Kao jedan od modela rješavanja ovog problema vidim u tome da se specijalizacije financiraju drugačije, a ne iz limita zdravstvenih ustanova. Ministarstvo zdravstva je već povuklo određena sredstva iz fondova EU za specijalizacije i raspisano ih je više od 200. Naravno, specijalističko usavršavanje je proces koji traje četiri, pet, šest godina i trebat će vremena dok ne dobijemo nove, mlade specijaliste. Već sam razgovarao s Markom Pavićem, ministrom za regionalni razvoj i fondove EU i planirali smo da za sljedeću finansijsku perspektivu opet tražimo sredstva iz fondova EU-a za financiranje specijalizacija.

Problem manjka liječnika moramo premostiti pa tražimo kolege, koji mogu i žele, da ostanu raditi i nakon što ispune uvjete za mirovinu. Zatim, možemo zamoliti bolničke liječnike da u slobodno vrijeme, ako žele, rade u javnom zdravstvenom sustavu. Znamo da mnogi, izvan radnog vremena, rade u privatnim ustanovama, pa zašto neki ne bi radili u javnim ustanovama? Treća opcija koja nam je na raspolaganju jesu liječnici s inozemnom kvalifikacijom.

Jedna od mjera je svakako i finansijsko poticanje lokalne i regionalne samouprave da privuku liječnike u svoje sredine. Imamo jako dobar primjer u Sućurju na Hvaru gdje je lokalna samouprava dala stan na korištenje. Dakle, problem manjka liječnika je tu, ali svi se zajedno moramo angažirati u načinjenju rješenja.

B Dugovi bolničkog sustava dosegnuli su 9,4 milijarde kuna, bolnice i dalje mjesečno generiraju nove milijune kuna duga. A godinama govorimo o potrebi finansijski održivog zdravstvenog sustava. Kako to uopće postići?

Ekonomski kriteriji ne mogu diktirati funkcioniranje zdravstvenog sustava. Ali, moramo biti barem na tragu održivog, jer da bi zdravstveni sustav bio dobar, morao bi biti i finansijski održiv. To nije lako postići i ne može biti moj cilj do kraja ovoga mandata, no prva godina sljedećeg mandata pravo je vrijeme za utemeljenje promjena koje će biti na tragu finansijski održivog zdravstvenog sustava. U ovom smo trenutku daleko od toga s obzirom na to da je ukupan bolnički dug 9,4 milijardi odnosno dospjeli dug oko 4,2 milijarde kuna.

Ali, moramo znati i to da je Hrvatska s 802 eura po glavi stanovnika ili sa 7,7 posto bruto društvenog proizvoda koje izdvajamo za zdravstvo na začelju zemalja EU-a. A za održiv zdravstveni sustav potrebno je izdvajanje između 9 i 12 posto BDP-a. To je činjenica koja govorи sama za sebe.

Apsolutno je sjajno to što Vlada čini vezano za povećanje dostupnosti posebno skupih lijekova, ali istovremeno moramo mjeriti ishode kako bismo znali je li ulože-

ni novac adekvatno iskorišten. Dakle, nekad je pitanje jesmo li velike sume novca dobro usmjerili. Uz rješavanje akutnih problema koji su me dočekali, posvetit u se utemeljenju bolje organizacije zdravstvenog sustava. Primjerice, mi moramo specijalističko-konzilijarnu zdravstvenu zaštitu spustiti na razinu primarne zaštite. Recimo, s Hvara pedesetak ljudi putuje na kardiološku kontrolu u splitsku bolnicu. Zar ne bi bilo logičnije da jedan liječnik ode iz Splita na Hvar i pregleda ljudi? Ili, doista sam osupnut podatkom da je na objedinjenom hitnom bolničkom prijemu KBC-a Osijek u godinu dana pregledano više od 78 posto bolesnika koji po medicinskim kriterijima nisu hitni slučajevi! Neću govoriti o financijskim učincima, ali to u svim segmentima troši bolničke resurse.

B Rekli ste da će vam, među prioritetnim poslovima biti hitno rješavanje problema prekovremenog rada liječnika i medicinskih sestara i duga od više od jedne milijarde kao i duga veledrogerijama od 3,2 milijarde, kojima bi, kažu, što prije trebalo platiti 600 milijuna kuna. Dugovi se naravno moraju platiti, ali što na to kaže ministar financija? Svjestan situacije, predstavnike veledrogerija prvi sam pozvao na sastanak. Želim da pronađemo sustavno, održivo rješenje – a ne samo vatrogasne mjere - u što treba uključiti sve strane, a naravno i Ministarstvo financija.

Što se tiče našeg sustava financiranja bol-

dina je to osam milijardi kuna! Dakle, veliki novac.

B Jesu li 63 bolnice previše za Hrvatsku?

Sigurno je da nećemo razmišljati o smanjenju broja bolnica tako da bismo išli u zatvaranje, jer bi to moglo utjecati na dostupnost zdravstvene zaštite, ali svakako ćemo ići u funkcionalnu integraciju te u prenamjenu. Mijenja se demografska slika, mijenja se pobar, način liječenja se promjenio, ljudi ne leže danima u bolnici...Moramo stvarati centre izvrsnosti u kojima će se grupirati medicinski kadar, oprema i pacijenti čime će se povećati i kvaliteta zdravstvene uslu-

Odgovoran sam za sustav koji i postoji zbog očuvanja zdravlja nacije i ne vidim ništa što bi mi moglo biti važnije od toga. I neću žaliti ni truda, ni vremena da se stvari poboljšaju, iako je izvjesno da u kratkom roku ne mogu uspjeti učiniti sve što bih želio. No izdvojio bih da se svi mi premaši bavimo preventivom. Imamo fenomenalne preventivne programe, a odnedavno, među prvim državama u svijetu, imamo i nacionalni program za rano otkrivanje raka pluća. Na žalost, odziv ne preventivne programe je nizak. Moramo se jače posvetiti preventivi. Veselim se novom Nacionalnom planu pro-

SJAJNO JE TO ŠTO VLADA ČINI VEZANO ZA POVEĆANJE DOSTUPNOSTI POSEBNO SKUPIH LIJEKOVA, ALI ISTOVREMENO MORAMO MJESETI ISHODE KAKO BISMOZNALI JE LI ULOŽENI NOVAC NAJBOLJE ISKORIŠTEN

ge. Dakle, moramo sustav osvježiti, modernizirati. Mi imamo izvrsne pojedince, izvrsne centre, ali u cijelini sustav nije odgovorio modernim izazovima. Stoga je moja zadaća ubrzati određene tokove.

B Željni biste ustrojiti Helikoptersku hitnu medicinsku pomoć na cijelom teritoriju Hrvatske. Što će vam u tom velikom i važnom projektu biti prvi korak?

Prije nekoliko godina napravljena je studija izvodljivosti hitne helikopterske medicinske službe u Republici Hrvatskoj koja nam je dala osnovne odrednice. Moramo se odlučiti za određeni koncept. Osobno, apsolutno

tiv raka za koji, nakon e-savjetovanja, treba izraditi akcijski plan. Prof. Eduard Vrdoljak, koji je jedna od idejnih tvoraca Nacionalnog plana borbe protiv raka, nedavno me upozorio da smo po broju aparata za zračenje bolesnika s malignim tumorima po glavi stanovnika iz Slovenije, iz Srbije, iz Crne Gore. Putem financiranja iz EU fondova, u bliskoj budućnosti moramo osigurati dostupnost tih uređaja. A s premijerom, koji apsolutno ima sluha za zdravstvenu problematiku, i s ministrom financija razgovarat ću o tome da se nedostatak tih uređaja čim prije riješi.

B Opterećeni svakodnevnim problemima, uglavnom govorimo o opstanku, a vrlo rijetko o viziji razvoja našega zdravstveno sustava. Kakav je vaš pogled na to kao ministra, ali i kao liječnika?

Prije svega, moramo biti u skladu s tijekovima zdravstvene misli i načinima liječenja u svijetu. Jedino tako možemo uhvatiti korak i biti, da tako kažem, „up-to-date“. Kao što sam već rekao, prošlo je vrijeme dugotrajnog ležanja u bolnici, danas je moderna jednodnevna kirurgija, dnevna bolnica. Dijagnostičke pretrage toliko su uznapredovala da u roku od nekoliko sati možete detektirati brojne elemente za što su nekada trebali dani i tjedni. Dakle, tome moramo prilagoditi organizacijsku shemu sustava što i radimo otvaranjem dnevnih bolnica. Također, moramo biti i u skladu sa svjetskom tehnologijom kao i s naprecima koje ostvaruje farmaceutska industrija. Dostupnost inovativnih, pametnih lijekova u Hrvatskoj je na zavidnoj razini, ali nedostaje nam mjerjenje ishoda pa da budemo potpuno sigurni u to kakvi su nam rezultati ulaganja.

ODGOVORAN SAM ZA SUSTAV KOJI I POSTOJI ZBOG OČUVANJA ZDRAVLJA NACIJE I NE VIDIM NIŠTA ŠTO BI MI MOGLO BITI VAŽNIJE OD TOGA PANEĆU ŽALITI NI TRUDA NI VREMENA DA SE STVARI POBOLJŠAUJU

nica putem bolničkih limita i plaćanja po obavljenim dijagnostičko-terapijskim postupcima, držim da u tome nema ekonomске logike. Jer, vrijednost boda se formira ovisno o ukupnom budžetu. Nema logike ni u tome da zdravstvena ustanova, nakon što realizira limit, liječenjem pacijenata producira dug. Dakle, u ovom dijelu nešto valja mijenjati. Nekada se plaćala usluga pa se možda vratimo na to.

Tražit ću, također, da poštujemo hrvatske zakone i da, sukladno odredbama Zakona o obveznom zdravstvenom osiguranju, država u cijelosti plaća svoje obveze prema HZZO-u što iznosi na godišnjoj razini oko 4,3 milijarde kuna. Posljednjih nekoliko godina dobivamo oko 2,6 milijardi. A ako nam se uskrati samo jedna milijarda, u osam go-

preferiram vlastite snage, vlastita sredstva i pilote. Međutim, ako će nam za to trebati previše vremena onda se moramo, možda već i za ovu turističku sezonu, orientirati prema koncesionaru koji će biti u stanju – prema našim inputima – organizirati službu dok to ne budemo mogli učiniti samostalno. S obzirom na oblik naše zemlje, s obzirom na razvoj medicinskih tehnologija i, ako se pacijent zbrine u roku tzv. zlatnog sata, mogućnosti izlječenja mnogih bolesti su sjajne. Smatram da ne smijemo ostati na začelju zemalja EU-a koje nemaju organiziranu hitnu helikoptersku službu.

B Više ste puta istaknuli da vam je zdravstvene nacije važnije od ćega. Ali problema je mnogo, pa smo, primjerice, po smrtnosti od karcinoma drugi među zemljama EU-a?

KORONAVIRUS SE IZ KINE PROŠIRIO NA 30-AK ZEMALJA SVIJETA

KORONAVIRUS U HRVATSKOJ

**NA MREŽNIM STRANICAMA MINISTARSTVA ZDRAVSTVA KAO I HRVATSKOG ZAVODA ZA JAVNO ZDRAVSTVO
OBJAVLJEN JE INFORMATIVNI LETAK KOJI DONOSI UPUTE KAKO SE ZAŠTITI OD KORONAVIRUSA**

Pitanje je vremena kad će korona virus stići u Hrvatsku – govorio je tako novi ministar zdravstva Vili Beroš čim je preuzeo dužnost. I stigao je. Prvi slučaj zaraze potvrđen je 25. veljače 2020. Riječ je o mlađem čovjeku koji je odmah primljen u Kliniku za infektivne bolesti dr. Fran Mihaljević u Zagrebu. Od 19. do 21. veljače boravio je u Milanu na nogometnoj utakmici i pokazivao je znakove blaže bolesti. Potvrdio je to, ni manje ni više, nego predsjednik Vlade RH Andrej Plenković na press konferenciji nakon saštanka krznog stožera. Nakon njega, oglasili su se i iz kompanije u kojoj radi. Pokrenut je postupak djelejanja predviđen za takve krizne situacije te su u direktnom kontaktu sa stručnim tijelima i službama. Istovremeno je u izolaciju u Zagrebu stavljeno petoro ljudi, u Rijeci devetero. Alemka Markotić, ravnateljica Klinike za infektivne bolesti dr. Fran Mihaljević poručila je da u izolaci-

ji nema ništa posebno neuobičajeno nego što se radi s drugim bolesnicima, jedino ne smije primati posjete. Dobiva terapiju i sve što mu je potrebno. Zasad tu nema ništa zabrinjavajuće". Dan poslije, potvrđen je još jedan slučaj. Zaražen je brat prvog pacijenta u Hrvatskoj.

Osnovana karantena

U Klinici za infektivne bolesti dr. Fran Mihaljević u Zagrebu, odlukom ministra zdravstva Vilija Beroša i prije ovog slučaja osnovana je karantena. U njoj će boraviti osobe za koje se utvrdi ili postoji sumnja da su bile u doticaju s oboljelim osobama ili osobama za koje ima naznaka da su zaražene koronavirusom prilikom boravka u sredinama koje se smatraju izvoristima zaraze. Podsjećamo, sve je počelo u kineskom gradu Wuhan u pokrajini Hubei krajem prošle godine. Uzročnik je identificiran u siječnju. Riječ je o

novom Coronavirusu (2019-nCoV). Broj laboratorijski potvrđenih oboljelih od nCoV bolesti (COVID-19) u svijetu premašio je 80 000, a umrlih je više od 2 500. Virus može uzrokovati blage simptome slične gripi poput: povišene tjelesne temperature, kašla, otežanog disanja, bolova u mišićima i umora. Prema raspoloživim podacima, inkubacija COVID-19 iznosi 2 do 14 dana.

'Fake news' i širenje panike

Jedino što se širi brže od koronavirusa su dezinformacije i 'fake news'. Poruke poput ove šire se brzinom munje. "Prijateljica iz bolnice mi je rekla da je potvrđen koronavirus, ali da će se za javnost pustiti informacija da nije", "Ljudi, potvrđen je u Rijeci, vjerojatno karantena cijele Rijeke, objavit će na press u 13", "Zašto ne pišete da je koronavirus u Rijeci? Pa cijeli grad to već zna"... Slične poruke širile su se samo

Podignuti su svi potrebni resursi u obrani od koronavirusa

BO zdravstvenim mjerama vezano za epidemiju koronavirusa, na izvanrednom vijeću, koje je sazvalo hrvatsko predsjedništvo, razgovarali ste u Bruxellesu s 22 ministara zdravstva zemalja članica Europske unije. Nedavno ste razgovarali s nekoliko ministara zdravstva iz zemalja EU-a u Rimu. Koje su glavne poruke?

Prije svega rekao bih da je potrebno iz sata u sat, iz dana u dana pratiti informacije s terena, informacije Svjetske zdravstvene organizacije, preporuke Europskog centra za sprečavanje i kontrolu bolesti. Dakle, ako pratimo epidemiološke podatke epidemije koronavirusa, straha nema. Jer, ako se nešto novo detektira vezao za taj virus, u stanju smo promptno reagirati i prilagoditi mjere svakoj novoj situaciji. I upravo to i činimo.

Kao predsjedatelji Vijeća EU-a, sazvali smo izvanredno vijeće kako bismo do-



govorili aktivnosti na europskoj razini. Bila je to iznimno uspješna konferencija na kojoj su doneseni i određeni zaključci, a najvažnije je da je uspostavljena komunikacija među svim zemljama. Dakle, vrlo je važno da Europa razgovara, da Europa promišlja, da se Europa priprema i da je Europa oprezna.

BViše ste puta rekli da je Hrvatska spremna na svim razinama kako bi se ulazak koronavirusa u zemlju na vrijeme otkrio, a pacijen-

ti zbrinuli. Dakle, podignuti su svi potrebni resursi u obrani od koronavirusa?

Kad je riječ o borbi protiv epidemije koronavirusa u Europi, pa tako i u Hrvatskoj, prvo smo poduzeli mjere na nacionalnoj razini formiranjem Krznog stožera Ministarstva zdravstva koje čini ekspertna skupina epidemiologa, infektologa i drugih stručnjaka koji su propisali model našeg odgovora na moguću ugrozu. Imamo jasne, detaljne upute za sve službe, od granične policije, državnih sanitarnih inspektora, svih hitnih službi. Uključeni su, naravno, i Hrvatski zavod za javno zdravstvo, Hrvatski zavod za hitnu medicinu, Agencija za civilno zrakoplovstvo, angažirali smo državne rezerve, pripremili smo i velike količine zaštitne opreme. Da nas zadesi epidemija s većim brojem oboljelih, definirali smo gdje bi se sve zbrinjavali bolesnici. S obzirom na to da se radi o novom virusu, novoj bolesti, moramo biti u stalnoj pripravnosti. I, opet naglašavam, moramo biti oprezni.

SKOJ

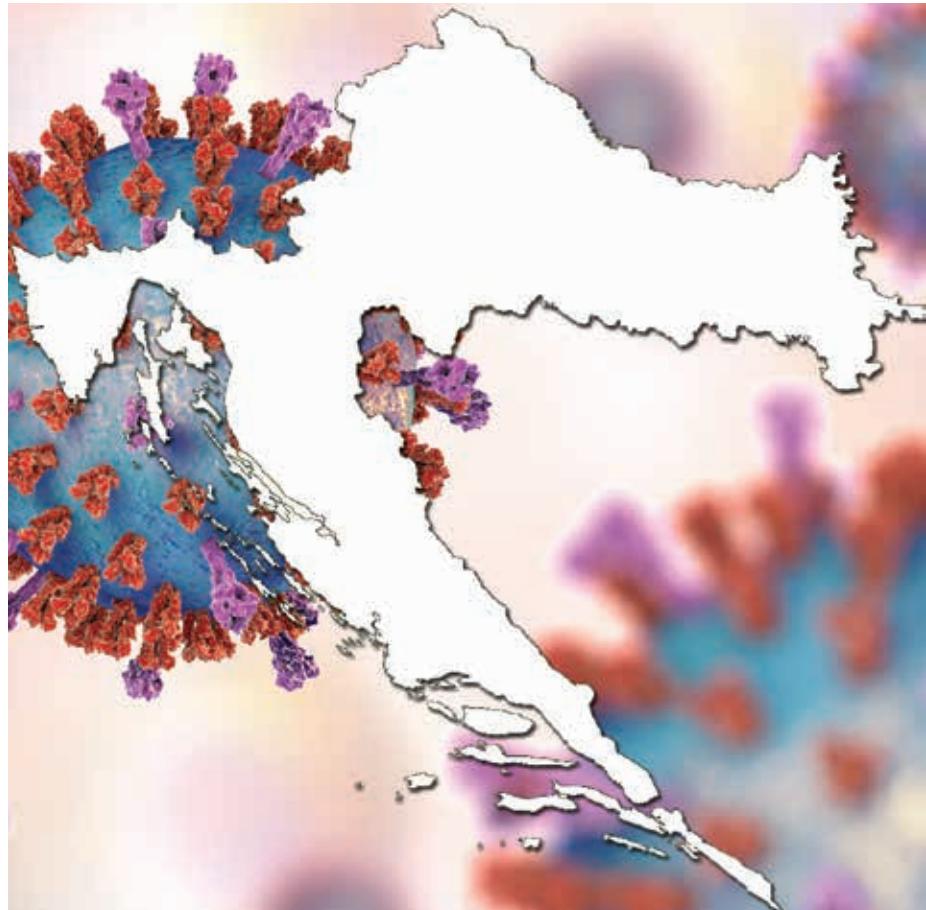
dan prije, ali grad je bio Split. Činjenica je da se broj zaraženih povećava, činjenica je i da već neko vrijeme govorimo o pandemiji, a ne epidemiji. Zbog širenja panike i lažnih vijesti, Svjetska zdravstvena organizacija zaključila je da se nalazimo i u – infodemiji – poplavi netočnih i neprovjerjenih informacija. Dakle, najvažnije je da se kod 81 % zaraženih radi o blagom obliku bolesti, tek 14 % su ozbiljni slučajevi. Opća stopa smrtnosti je 2,3 % i veća je kod muškaraca, nego kod žena. Najveća je pak kod ljudi starijih od 80 godina jer 8 % oboljelih umire. Za mlađe od 39 godina smrtnost je 0,2 % dakle vrlo blizu gripi, gdje je smrtnost 0,1 %. Informacija koju smo dobili od Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo je i da je u Hrvatskoj ove sezone od gripe umrlo 14 ljudi.

Injekcija HZZO-a od 1 500 000 kn

Da je situacija izvanredna govor i činjenica da je zbog pojave koronavirusa (2019nCov), Upravno vijeće Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje (HZZO) Klinici za infektivne bolesti dr. Fran Mihaljević za razdoblje od 1. veljače do 31. ožujka 2020. godine odobrio dodatna sredstva u mjesечnom iznosu od 1 500 000 kuna. Novac je za potrebe povećanja službe pripravnosti i prekovremenih sati zdravstvenih djelatnika, ali i za pripreme zaliha potrošnog materijala i zaštitne opreme, reagencija za testiranje te dodatne potrebne opreme u cilju poduzimanja svih mjera sprečavanja širenja koronavirusa (2019nCov) na području Republike Hrvatske.

Smirivanje situacije

Danima televizijske emisije i medijske stupce pune izjave stručnjaka koji pokušavaju umiriti javnost. Znanstvenik, epidemiolog i stručnjak javnog zdravstva prof. dr. Ivan Đikić prokomentirao je aktualnu situaciju oko koronavirusa. Rekao je kako ne treba širiti paniku i histeriju. Zaključuje: "Najave zatva-



ranja granica pojedinih država u EU su nepotrebne. Virusi ne poznaju granice i već su se proširili u gotovo sve zemlje EU. Pitanje je samo vremena kada će se to i potvrditi, no to nije mjesto za paniku jer najveći broj zaraženih ima benigne simptome i često produ neopaženi. Potreban je jedinstven stav EU službi i zajedničko informiranje i djelovanje." Angažirao se još jedan poznati hrvatski znanstvenik. Na društvenim mrežama o koronavirusu piše i prof. dr. sc. Igor Rudan. Kaže: "Kada o virusima razmišljamo isključivo iz naše vlastite perspektive, tj. antropocentrčki, mi ih se bojimo. Kako i ne bismo? Radi se o nevidljivom neprijatelju, koji nam može ući u stanice i hakirati naš genom. Naš vlastiti imunološki odgovor na njegovu podlu invaziju može ubiti nas same, iako smo inače relativno mlađi i zdravi." Đikić i Rudan nisu sami. Još jedan veliki hrvatski znanstvenik uključio se u ovu priču. Prof. dr. Igor Štagljar poručuje: "Ne širite paniku, jer i u Wuhanu samo je njih 0,7% pokupilo koronavirus, a i stariji od 85 godina imaju 99.897 % šansi da ne umru od korone!"

Informacije za javnost

Formiran je Nacionalni Stožera civilne zaštite. Sastanci su svaki dan. Na čelu je ministar

unutarnjih poslova Davor Božinović. Sam je poručio da će u 9 i 16 sati obavještavati javnost o relevantnim informacijama vezanim za koronavirus kako bi građani dobili pravovremenu i točnu informaciju. Odlukom Kriznog stožera Ministarstva zdravstva provodi se zdravstveni nadzor nad putnicima iz Kine, Južne Koreje te pokrajina Lombardije i Veneta u Italiji, dijagnostika i liječenje oboljelih te obrada bliskih kontakata oboljelih radi pravovremenog liječenja i sprječavanja širenja infekcije. Na mrežnim stranicama Ministarstva zdravstva kao i Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo objavljen je informativni letak koji donosi upute kako se zaštiti od korona virusa.

Koronavirus u svijetu

Istovremeno, dok Hrvatska vodi svoju bitku, kinesko Nacionalno povjerenstvo za zdravstvo svaki dan objavljuje nove podatke. Broj zaraženih koronavirusom u Kini se smanjuje, ali u Južnoj Koreji situacija postaje sve gora. Pojavili su se prvi slučajevi u Austriji, Švicarskoj. Koronavirus mogao bi koštati svjetsko gospodarstvo čak 1100 milijardi dolara. Iz Kine se proširio na 30-ak zemalja svijeta. Veljača će ostati zapamćena kao i mjesec u kojem je prvi slučaj potvrđen u Hrvatskoj.



Tri koronavirusa - SARS-CoV-2 i bolesti

KORONAVIRUSI, PA I NOVI KORONAVIRUS PRENOSE SE SEKRETOM DIŠNIH PUTEVA, KAPLIČNO ILI INDIREKTNO DODIROM ZAGAĐENIH POVRŠINA, RUKOVANJEM NAKON DODIRIVANJA OČIJU, NOSA, USTIJU

Piše: Mirjana Žagar-Petrović, dr.med.

Koronavirusi velika su grupa virusa prvi put izolirani kod ljudi sredinom 60-ih godina prošlog stoljeća, većinom uzrokujući infekcije gornjih dišnih putova ili probavnog trakta, od blagih poput prehlade do teških infekcija donjih dišnih putova poput upale pluća. Za većinu koronavirusa domaćini su životinje te su zoonoze koje se od životinja prenose na ljude. Šišmiši imaju važnu ulogu u dalnjem prijenosu virusa na druge životinje (ptice i sisavce) i ljude. Nedavne epidemije tim virusom su Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS) 2003. g. i Middle East Respiratory Syndrome (MERS) 2012. godine. Istraživanje je utvrđeno da su se ljudi zarazili MERS-om u kontaktu s devama, a SARS-om od divlje mačke cibetke.

Tri koronavirusa – sličnosti i razlike

Novi koronavirus nazvan 2019-nCoV prvi je put otkriven kod ljudi potkraj prošle godine u Kini i uzročnik je bolesti sličnoj SARS-u, a bolest koju uzrokuje nazvana je COVID-19 (Co – korona, v-virus, D – eng. disease, 19-2019. godina). Znanstvenici još nisu sigurni koja je životinja uzročnika i prijenosnik koronavirusa iz Wuhana, no pretpostavlja se da je to šišmiš.

Zbog specifičnih karakteristika, virusi se prenose zrakom, direktnim i indirektnim kontaktom te fekalno-oralnim putem.

Infekcije koronavirusima kod čovjeka su većinom blage i asimptomatske, ali su zabilježene i teške infekcije, poput SARS-a i MERS-a. Uzrokovane su upalom pluća koja dovodi do akutnog respiratornog distresa – zatajenja pluća, osobito kod imunokompromitiranih bolesnika, starijih osoba, osoba koji boluju od kroničnih srčanih i plućnih bolesti te kod male djece.

SARS-CoV-2 uzrokovao je veliku epidemiju od 2002. do 2003. godine kada je oboljelo 8096 osoba od teške upale pluća s visokom stopom smrtnosti u nekoliko većinom azijskih zemalja.

MERS-CoV je identificiran 2012. u Saudij-

skoj Arabiji. Bolest se očitovala od asimptomatske i blage infekcije, do teške upale pluća praćene ARDS-akutnim respiratornim distres sindromom, septičkim šokom i multiorganskim zatajenjem s fatalnim ishodom. Teže kliničke slike i smrtni ishodi bili su češći kod imunokompromitiranih bolesnika.

Za novi koronavirus nazvan 2019-nCoV epidemiološke i serološke informacije još su nepotpune. Većina oboljelih (oko 80%) ima blažu kliničku sliku bolesti, dok je 20 – 25 % laboratorijski potvrđenih slučajeva imalo tešku kliničku sliku bolesti praćenu upalom pluća. Oko pet posto oboljelih razvije ARDS – akutnim respiratornim distres sindrom, septički šok i multiorganska zatajenja s fatalnim ishodom. Procijenjena smrtnost je oko 3 %.

VEĆINA OBOLJELIH (80 %) IMA BLAŽU KLINIČKU SLIKU BOLESTI, DOK JE 20 – 25 % LABORATORIJSKI POTVRĐENIH SLUČAJEVA IMALO TEŠKU KLINIČKI SLIKU BOLESTI PRAĆENU UPALOM PLUĆA

Epidemiološki podaci

U toku epidemije SARS-om 2002. – 2003. godine oboljelo je 8096 osoba, a umrlo 774 (stopa smrtnosti iznosila je 10 %).

Epidemija MERS-a zahvatila je Saudijsku Arabiju, Ujedinjene Arapske Emirate i Južnu Koreju uglavnom kod bliskih kontakata, zdravstvenih radnika i članova obitelji. Stopa smrtnosti bila je 35 %.

Prvo zabilježeno grupiranje oboljelih koronavirusom registrano je 31.12.2019. u Kineskoj pokrajini Hubei, gradu Wuhanu. Prvi slučajevi su bili povezani s boravkom na tržnici sa živim životinjama, kasnije se virus prenudio s čovjeka na čovjeka među lokalnim stanovništvom i zdravstvenim radnicima te putnicima u ostali dio svijeta.

Način prijenosa

Glavni domaćin i prenosioci koronavirusa su šišmiši, koji su virus prenijeli na druge životinje, poput kineskih jazavaca, rakuna i cibetske mačke. Vjeruje se da je do zaraže došlo na veleprodajnoj tržnici Huanan živim i morskim životinjama nakon rukovanja i njihove konzumacije na tržnici. Nakon toga je uslijedio humani prijenos.

Inkubacija kod novog koronavirusa je 2 – 14 dana, SARS – CoV je imao inkubacijski period od 3-10 dana, a MERS – CoV više od 14 dana.

Koronavirusi, pa i novi koronavirus prenose se sekretom dišnih puteva, kapljично – kašljanjem, kihanjem, govorom, bliskom kontaktom s oboljelom osobom ili indirektno dodirom zagađenih površina, rukovanjem nakon dodirivanja očiju, nosa, ustiju.

Sve tri bolesti su zoonoze, što znači da se prenose sa životinja na ljude. Kod MERS-a izvor zaraze bile su deve i sirovo devino mlijeko, dok se kod novog koronavirusa još uvijek sa sigurnošću ne zna izvor i rezervoar infekcije.

Također se ne može još sa sigurnošću reći koliko dugo virus može preživjeti izvan organizma. Virus SARS-a može opstati na površinama izvan ljudskog organizma od pet minuta do devet dana, dok primjerice virus gripe može preživjeti na površinama do 48 sati.

Dijagnoza

Uz tipične kliničke simptome bolesti koji su vrlo slični simptomima gripe, a to su povi-



est COVID-19

šena temperatura, kašljanje, curenje nosa, glavobolja, grlobolja, otežano disanje dijagnoza se postavlja dokazom virusa u brisevima iz nosa i grla, aspiratu nazofarinska, iskašljaju ili aspiratu iz dišnih puteva te u serumu.

Liječenje

Još uvjek nema specifičnog lijeka za koronaviruse, kao ni za ostale virusе. Liječenje je simptomatsko i potporno – nadoknada tekućine putem infuzije, kisik, mehanička ventilacija kod teških kliničkih oblika bolesti. Primjenjuju se antivirusni lijekovi poput ribavirina, interferona i antiretrovirusnih lijekova koji se primjenjuju u liječenju HIV-a.

JOŠ UVIJEK NEMA SPECIFIČNOG LIJEKA ZA KORONAVIRUSE, KAONI ZA OSTALE VIRUSE. PRIMJENJUJU SE ANTIVIRUSNI LIJEKOVI POPUT RIBAVIRINA, INTERFERONA I ANTIRETROVIRUSNIH LIJEKOVA KOJI SE PRIMJENJUJU U LIJEČENJU HIV-A

Prevencija

Unatoč naporima da se zaustavi daljnje širenje novog koronavirusa, epidemiološka situacija u svijetu se brzo mijenja, broj oboljelih i umrlih se mijenja iza sata u sat. No razloga za paniku nema budući da je smrtnost od novog koronavirusa manja je od njegovih sličnih prethodnika.

Mjere prevencije su izbjegavanje kontakta s oboljelim osobama, redovito pranje ruku, upotreba alkoholnih dezinficijensa za ruke na bazi 60 % etanola, nošenje zaštitnih maski za lice, upotreba jednokratnih maramica. Ruke je potrebno redovito prati tekućom vodom i sapunom najmanje 20 sekundi, osobito nakon dodirivanja nosa, ustiju i očiju, rukovanja, kontakta sa zagađenim površinama i predmetima. Korisno je i čišćenje i dezinfekcija površinama alkoholnim dezinficijensima na bazi 60–70 % etanola, 0,5 % hidrogen peroksida ili 0,1 % izbjeljivača.

AMERIČKI CENTAR ZA KONTROLU BOLESTI I PREVENCIJU (CDC) OBJAVIO JE PREPORUKE KOJIMA ŽELI POTAKNUTI LJEKARNIKE NA PREUZIMANJE PROAKTIVNIJE ULOGE U PROMICANJU CIJEPLJENJA

GRIPA I PREHLADA – ULOGA LJEKARNIKA



Piše: mr. pharm. Ivan Barešić, MBA, pomoćnik ravnatelja Ljekarne Deltis Pharm

Prema podacima Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo, početkom veljače službeno je registrirano ukupno 20.388 oboljelih od gripe. Najveće stope oboljelih bilježe se na području Krapinsko-zagorske, Ličko-senjske i Koprivničko-križevačke županije dok je stopa incidencije najviša u djece predškolske dobi. Procjenjuje se kako u Hrvatskoj godišnje od gripe umre 500-tinjak, a u svijetu oko pola milijuna ljudi. Kako je često teško razlučiti radi li se o izravnim posljedicama gripe ili komplikacijama zbog pogoršanja osnovne bolesti (npr. upale pluća ili sepsa) samo manji broj smrti bude i službeno prijavljen.

Prvu pomoć pacijenti sa simptomima gripe ili prehlade (često i preko svojih bližnjih) potraže u ljekarnama. Nakon što isključimo situacije koje zahtijevaju upućivanje na liječnički pregled, pacijentu se najčešće savjetuje simptomatska terapija. Prije svega dobar odmor uz povećan unos tekućine. Primjena paracetamola ili ibuprofena za snižavanje temperature, primjena dekongestiva za začepljen nos (npr. ksilometazolin u obliku spreja) te acetilcisteina za produktivni ili butamirata za suhi kašalj. Preporuka ovisi u prvom redu o kliničkoj slici pacijenta i prijenom formiranju u obzir se uzimaju osim simptoma pacijenta njegove ostale bolesti i/ili stanja i eventualna primjena drugih lijekova. Nerijetko je tijekom ovog razgovora potrebno djelovati na povećanju svijesti o (ne)racionalnoj upotreti antibiotika, njihovoj neučinkovitosti na virusna oboljenja i pravilnom provođenju općih higijenskih mjeru. Nužno je i educirati pacijenta o prevenciji gripe cijepljenjem.

Mnogo je faktora koje je potrebno uvrstiti u jednadžbu kako bi na kraju formirali preporuku kojom će biti zadovoljan i pacijent, ali i ljekarnik. Istraživanje koje je među ljekarnicima u Velikoj Britaniji tijekom 2019. proveo The Pharmaceutical Journal pokazalo je kako na velik broj upita pacijenata vezanih uz ove probleme ljekarnici daju ne-

ujednačene odgovore. Posljedica te prakse su i različita iskustva pacijenta i stvaranje nerealnih očekivanja. Stoga se u zaključku ističe kako je nužno izbjegavati nedorečene informacije koje mogu samo zbuniti pacijente. Poglavito se to odnosi na savjetovanje o trajanju simptoma, primjene farmakoloških i nefarmakoloških mjera samolječenja te odlaska liječniku.

Američki Centar za kontrolu bolesti i prevenciju (CDC) prepoznao je ulogu ljekarnika kao najdostupnijih zdravstvenih djelatnika te je objavio preporuke kojima ih želi potaknuti na preuzimanje proaktivnije uloge u promicanju cijepljenja. Brošura sadrži konkretnе smjernice vezane uz savjetovanje o cijepljenju i nudi konkretne odgovore na najčešća pitanja pacijenata. Sličnog razmišljanja je i Europska komisija koja na temelju preporuka Europskog centra za prevenciju i kontrolu bolesti (ECDC), preporučuje cijepljenje kao najučinkovitiji način za sprečavanje gripe, ali i kao prvi izbor za kontrolu utjecaja sezonske gripe na javno zdravlje.

Slične trendove možemo primijetiti i u Hrvatskoj. U sklopu obilježavanja 11. hrvatskog dana ljekarni Hrvatska ljekarnička komora u suradnji s Hrvatskim farmaceutskim društvom 2017. izdaje edukativni materijal za ljekarnike i brošure za pacijente s temom „Što trebate znati o gripi – pitajte svog ljekarnika“. U dokumentu je naglašeno kako ljekarnici kao promicatelji javnog zdravlja među stanovništvom imaju značajnu ulogu jer savjetovanjem pacijenata podupiru i provođenje nacionalnih programa imunizacije. S obzirom na pozitivna iskustva u zemljama u kojima se cijepljenje provodi u ljekarnama (Irska, Portugal, Francuska, Švicarska, Norveška...), postoji mogućnost da se u ovom području dodatno osnaži uloga hrvatskih ljekarnika. Na tom tragu je i pilot-projekt cijepljenja protiv gripe koji je krajem 2019. počeo u 11 hrvatskih ljekarni. Cijepljenje za sada provodi liječnik. Iako je ovo tek početak, cilj je podignuti procijepjenost rizičnih skupina sa sadašnjih 30 % na preporučenih 75 % populacije.

ISTRAŽIVANJA POKAZUJU DA GLJIVICE POGAĐAJU OKO 20 % SVJETSKE POPULACIJE

Gljivice? Recite im zbogom!

PREVENCIJA JE KOD GLJIVIČNIH OBOLJENJA, KAO I SVUGDJE U MEDICINI, VAŽNA, A U OVOM SEGMENTU DERMATOLOGIJE JE I NEOBIČNO ZNAČAJNA, JER MOŽE SPRIJEĆITI VEĆI BROJ DERMATOMIKOZA

Piše: Tatjana Vučelić, mr. pharm.

Gljivične infekcije kože (dermatomikoze) česta su i pomalo neugodna pojava. Istraživanja pokazuju da one pogađaju oko 20 % svjetske populacije.

Iako su gljivice široko rasprostranjene, samo je nekoliko vrsta koje su patogene. Gljivice koje zaraze kožu (dermatofiti) žive na odumrlom, najvišem sloju kože (stratum corneum). Osobito vole kožu koja je vlažna i topla – poput one između nožnih prstiju, u preponi i ispod dojki, tj. između nabora kože te na mjestima gdje dvije površine kože dolaze u doticaj. Kada gljivica počne djelovati na neki dio kože, simptomi infekcije nastaju zbog imunosnog odgovora tijela koje reagira na gljivicu. Infekcija

može zahvatiti i dublje slojeve kože, najčešće kod imunokompromitiranih bolesnika. Stoga je i patogenost gljivica ovisna u prvom redu o imunosnom statusu oboljelog, njegovom odgovoru na prisutnost gljivica na koži i/ili sluznici te o lokalizaciji. Neke gljivične infekcije ne uzrokuju simptome ili samo malo nadražuju kožu, dovode do ljuštenja i crvenila. Druge gljivične infekcije uzrokuju svrbež, nateknuće, mjehure i jako ljuštenje. Rizik od infekcije raste s godinama i svakih deset godina se udvostručuje. Za gljivične infekcije možemo reći da su "dosadne" kao uostalom i većina kožnih oboljenja, a liječenje traje dugo i česti su recidivi. Jedan od razloga njihove učestalosti mogla bi biti i sve veća upotreba an-

tibiotika koji ubijaju i zaštitne bakterije u našem tijelu.

Pratite promjene i reagirajte na vrijeme

Dermatomikoze karakteriziraju simptomi kao što su lokalna promjena boje kože i svrbež, a zahvaćeno područje kože s vremenom postaje suho i ljušti se. Najpoznatija dermatomikoza je ona na nogama, poznata i pod nazivom *atletsko stopalo*. Promjene se javljaju na koži između prstiju, sa širenjem na okolno područje stopala. Karakterizira ih svrbež stopala, crvenilo između prstiju na nogama i neugodan miris, čest osjećaj žarenja, suhoća i pucanje kože između prstiju, a mogu se razviti vezikule i mjehuri.

Nastanku gljivičnih infekcija pogoduju vla-

promo

RojazolDerm 20 mg/g krema

RojazolDerm 20 mg/g krema je bezreceptni lijek koji pripada farmakoterapijskoj skupini: *antimikotici za lokalnu primjenu, derivati imidazola i triazola*, (ATK oznaka: D01AC02)

Sastav:

Jedan gram kreme sadrži 20 mg mikonazolnitrata. Pomoćne tvari s poznatim učinkom: 1 gram kreme sadrži 40 mg cetilnog i stearilnog alkohola i 2 mg benzoatne kiseline.

Što je RojazolDerm krema i za što se koristi?

RojazolDerm krema sadrži mikonazolnitrat koji uništava gljivice. Namijenjena je liječenju infekcija kože uzrokovanih gljivicama. Infekcije mogu zahvatiti sljedeća područja: šake i stopala (uključujući „atletsko stopalo“), trup i prepone (uključujući površinu kože oko spolnih organa), uške i tjemе.

Koristi se kod odraslih i djece.

U liječenju promjena na koži krema se nanosi dva puta dnevno na obolje-

la mesta. Liječenje treba trajati 2 do 6 tjedana ovisno o lokalizaciji i težini lezija, a mora se nastaviti još najmanje tjeđan dana nakon nestanka svih znakova i simptoma bolesti. Kremu je potrebno nanijeti u tankom sloju i lagano utrljati prstom dok se ne upije. Primjenjuje se samo na koži.

Farmakodinamička svojstva:

Mikonazolnitrat je imidazolski antimikotik koji djeluje interferiranjem s propusnošću stanične membrane gljivice.

Posjeduje široki spektar antimikotičkog djelovanja (dermatofiti, kvasnice) te pokazuje antimikrobni učinak na neke Gram pozitivne bakterije (stafilokoke i streptokoke).

RojazolDerm 20 mg/g krema na tržištu dolazi u pakiranju od 20 g kreme u tubi, a lijek se izdaje u ljekarni, bez recepta.

Prije uporabe pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima i nuspojavama upitajte svojeg liječnika ili ljekarnika.



ga i toplina, odnosno sve situacije u kojima nisu mogući ventilacija kože i upijanje znoja, ali i površinska oštećenja kože. Bez obzira na godišnje doba, kombinaciju povećane topline i vlage kože najčešće susrećemo zbog nošenja sintetičke obuće (tenisice) i odjeće (čarape), boravka na bazenima i u zajedničkim sanitarijama (gdje treba uzeti u obzir i prisutnost većeg broja ljudi, od kogih neki mogu imati gljivično oboljenje kože i noktiju).

Gljivične infekcije kože mogu se prenijeti neposredno preko oboljele osobe ili posredno u slabo dezinficiranim bazenima, saunama ili sanitarijama, no mogu se pojaviti i kao komplikacija neke druge kožne infekcije.

Prevencija gljivičnih oboljenja kože

Prevencija je kod gljivičnih oboljenja, kao i svugdje u medicini, važna, a u ovom segmentu dermatologije je i neobično značajna, jer može spriječiti veći broj dermatomikoza. Od općih mjera važno je izbjegavati sve čimbenike koji bi mogli pogodovati razmnožavanju gljivica na koži:

- izbjegavati koliko je moguće trljanje kože o kožu
- smanjivati prekomjerno znojenje
- posebno je važno održavanje higijenskih mjera, kao što je u slučaju pojačanog znojenja nogu potrebno je češće mijenjati čarape koje uvijek moraju biti od čistog pamuka, bez primjesa elastina ili sintetike
- nakon kupanja ili plivanja u bazenu posušiti kožu i nikada ne posuđivati ručnike, uvijek koristiti vlastiti čisti suhi ručnik
- što je više moguće izbjegavati sintetičku odjeću i obuću
- potrebno je izbjegavati bazene i saune sumnjive higijenske razine, te uvijek hodati u odgovarajućim papučama kožu prati pH neutralnim sredstvima, čarape i rublje prati na visokim temperaturama – višim od 60 °C.

Ako se gljivična infekcija ne liječi, s vremenom se stanje pogoršava, uz rizik širenja na cijelo tijelo. Za potpuno izlječenje potrebni su odgovarajuća terapija, koju pacijent mora uzimati točno prema uputama, vrijeme i strpljenje, jer su infekcije tvrdokorne i dugotrajne. Lijekove treba primjenjivati točno prema uputama liječnika. Da bi se izbjegli recidivi oboljenja, liječenje treba provoditi redovito i uporno. Uz dobro odabranu terapiju i pravodoban početak liječenja, gljivične infekcije kože mogu se izlječiti.

Zdravo Budi uz dežurnu ordinaciju

U Glasilu Belupa, od ovog broja donosimo pregled najčešćih pitanja upućenih liječnicima, kolumnistima portalna zdravobudi.hr. U ovom broju, na pitanja iz područja ginekologije odgovara dugogodišnja suradnica portalna www.zdravobudi.hr prim.dr.sc. Vesna Stepanić dr.med., a u sljedećem broju donosimo set pitanja iz kardiološke ordinacije.

SAMO INFORMATIVNO

Pitanje: Zanima me može li bračni par koji ne mijenja partnere, a konzumira analni seks bez kondoma dobiti HPV?

Odgovor: Može. Na način da je neki od partnera od ranije zaražen HIV-om, ili od ranijeg spolnog partnera, ili transfuzijom krvi, ili ubodom na predmet koji je koristila HIV-om zaražena osoba itd...

SUMNJA NA TRUDNOĆU

Pitanje: Imam 49 godina. Naime, zadnju menstruaciju sam imala 14. veljače. Idući mjesec mi je kasnila deset dana. 23.3. sam dobila oskudno krvarenje koje je trajalo dva dana. Već danima imam bolove u donjem dijelu leđa i stomaka, učestalo mokrenje svakih pola sata, grudi su mi osjetljive na dodir, posebno bradavice, koje prilikom tuširanja reagiraju. Da li se tu radi o trudnoći?

Odgovor: I u peri/premenopausalnoj dobi postoji mogućnost trudnoće, pa ako sumnjate na trudnoću najprije napravite kućni test na trudnoću te dogovorite pregled kod nadležnog ginekologa. Ginekolog će ustanoviti s čime ima veze izostanak menstruacije –uredan slijed s obzirom na dob, ili treba nešto poduzeti. Liječniku opće/obiteljske medicine javite se zbog urinarnih tegoba.

Također, razmislite o mogućnostima uvjetno rečeno liječenja u menopauzi, o hormonskim i biljnim preparatima.

SITNE BIJELE I CRVENE TOČKICE PO VAGINI

Pitanje: Imam problema s bijelim i crvenim točkicama. Bijele se nalaze između velikih i malih usmina, dok se crvene nalaze na dijelu iznad uretre, gdje se nalaze dlake. To mi smeta i često me svrbi i peče i nalazi se kao skupina bijelih točkica na velikim usminama. Seksualno nisam aktivna. Pa bi me zanimalo zbog čega bi to moglo biti.

Odgovor: Ako se radi o diskoloracijama, te naročito ako ste u ranoj generativnoj dobi,



napokon, ako problem doista postoji, u do-meni je rješavanja dermatologa.

PROBLEMI S MENSTRUALNIM CIKLUSOM

Pitanje: Imam dosta problema kada je u pitanju moj menstrualni ciklus. Naime, imam 25 godina i nikada nisam imala redovan ciklus, uvijek kasni, traje od 10 do 12 dana i jako je obila. Išla sam ginekologu i rekao je da imam mikrociste te propisao mi lijek koji sam pila godinu. Dok sam ih pila, bio je redovan ciklus koji je trajao 4-5 dana ali kada sam prestala piti tablete opet ista stvar. Sada ni kasni zo dana, imam odnose, radila sam test ali je negativan, a ipak sumnjam da sam trudna. Osjećala sam i simptome ciklusa ali su prestali. Što da radim i da li su te mikrociste opasne za plodnost?

Odgovor: Pitanje nije sasvim jasno – menstruacijski ciklus je period od prvog dana jedne do prvog dana slijedeće menstruacije, a vaginalno krvarenje s kojim započinje MC se zove menstruacija. Pretpostaviti ću da su Vam MC produženi, kao i menstruacija, što sve skupa može biti posljedica određenih poremećaja (najčešće u spolnim hormonima). Ultrazvučno se najčešće vide mikročistični ili policistični jajnici i, nakon određenih pretraga, liječenje se najčešće provodi s hormonskim kontracepcijskom tabletama. Dok se uzimaju MC će biti redoviti, a s prestankom uzimanja poremećaj će se vratiti. Ukoliko nemate kontraindikaciju trebali biste ih uzimati dok se ne odlučite za trudnoću, koja će možda biti nešto teže ostvariva zbog osnovnog poremećaja.

PLANIRANJE TRUDNOĆE

Pitanje: Planiram trudnoću, no na brisvima koje sam radila nađena je Esherihija Coli. Pitanje je da li mogu i dalje raditi na trudnoći ili ne smijem dok ne riješim Esherihiju? Pijem već treću dozu antibiotika i ništa se nije popravilo, brisevi su i dalje pozitivni na Esherihiju. Utječe li ona na plodnost?

Odgovor: Ako već planirate trudnoću, a dokazana je genitalna upala i u tijeku je liječenje iste, ipak se preporuča najprije izlječiti upalu, što se dokazuje urednim kontrolnim brisom. No, ako zatrudnute dok traje liječenje genitalne upale, odnosno dok upala nije izlječena, liječenje se može nastaviti i u trudnoći – liječevi kojima se liječi upala uzrokvana entero-kokom sigurni su i za primjenu u trudnoći (tj. oni to se uobičajeno preporučaju; trebalo bi znati koja je terapija Vama ordinirana). Međutim, nitko ne može garantirati kako zbog genitalne upale trudnoća u dalnjem tijeku (ako bi se već i dogodila za vrijeme upale) ne bi bila kompromitirana i zapravo ugrožena.

Je li vaš metabolizam zaista spor?

PODACI SVJETSKE ZDRAVSTVENE ORGANIZACIJE KAŽU DA 1,5 MILIJARDA LJUDI IMA PREKOMJERNU TJELESNU MASU, A 500 MILIJUNA SE SMATRA PRETILIMA. PREDVIĐA SE I PORAST PREVALENCIJE U BLISKOJ BUDUĆNOSTI

Piše: Tamara Vulić, mag. nutricionizma

Pretilost kao javnozdravstveni problem

Pretilost je jedan od značajnijih zdravstvenih problema današnjice koji je poprimio razmjere globalne epidemije. Prema podacima Svjetske zdravstvene organizacije 1,5 milijarda ljudi ima prekomjernu tjelesnu masu od čega se više od 500 milijuna ljudi smatra pretilima, a predviđa se i porast prevalencije u bliskoj budućnosti. Ni Hrvatska ne zaostaje za tim podacima. Oko 25,3% muškaraca i oko 34,1% žena u Hrvatskoj se smatra pretilima. Nažalost, problem debljine nije zabrinjavajući samo u odraslim već i u djece, a najnoviji statistički podaci 33% dječaka i 20% djevojčica imaju prekomjernu tjelesnu masu ili pretilost. Zbog ovih neumoljivih brojki, nastavlja se potraga za čarobnim napitkom, pripravkom ili lijekom koji će dovesti do toliko željenog smanjenja tjelesne mase. Tržište je zato i preplavljen (ne)prikladnim proizvodima, a nove, senzacionalističke dijete mogu se naći na svakome uglu. Što se tiče najvažnijeg krivca za nemogućnost smanjenja tjelesne mase, na tron je zasjeo spori metabolizam.

Što je to metabolizam?

Metabolizam se definira kao sveukupnost kemijskih i fizikalnih procesa koji su uključeni u održavanje života i kao proces izmjene tvari u organizmu, koji se sastoji od anabolizma i katabolizma te mijena tvari. Međutim, kada se govori o metabolizmu u vidu mršavljenja, zapravo se najčešće misli na cijelodnevnu energetsku potrošnju (24-EE), a koju čine potrošnja energije u mirovanju (REE), termički efekt hrane (TEF) te termički efekt tjelesne aktivnosti (TEE).

Potrošnja energije u mirovanju (REE) je energija koja je potrebna za osnovne životne funkcije, odnosno da pluća osiguravaju dostatnu količinu kisika, srce pumpa krv, mozak funkcioniра, a tijelo održava tjelesnu temperaturu. U prosjeku REE čini 50 – 75% ukupne kalorijske potrošnje. Najvažniji čimbenici koji određuju REE jesu veličina i sastav tijela, zatim dob i spol. Zanimljivo, veći ljudi imaju veći bazalni metabolizam nego manji ljudi, međutim, viši i mršaviji ljudi imaju veći bazalni metabolizam nego niži i širi ljudi. Objasnjenje leži u razlici površine kože preko koje se gubi toplina. Termički efekt hrane (TEF) odnosi se

na povećanje energetske potrošnje nakon konzumacije hrane te iznosi oko 10% cjelokupne dnevne energetske potrošnje. TEF je energija potrebna za apsorpciju, transport, pohranu i metabolizam hranjivih tvari. Termički efekt tjelesne aktivnosti (TEE) odnosi se na povećanje energetske potrošnje uslijed planirane tjelesne aktivnosti. Još jedan oblik potrošnje energije je takozvana potrošnja prilikom neplanirane tjelesne aktivnosti (NEAT). Odnosi se na potrošnju energije za sve što radimo, a da nije vježbanje, spavanje, objedovanje ili obavljanje planirane sportske aktivnosti. Uključuje energiju koja se troši na hodanje do posla, tipkanje, obavljanje poslova u dvorištu, poljoprivrednih poslova, nesvesne promjene položaja tijela, gestikuliranje, stajanje u javnom prijevozu i slično.

Određena zdravstvena stanja mogu otežati mršavljenje

Postoje bolesti i sindromi koji zaista dovode do usporavanja metabolizma, a neke od njih su lipedem, hipotireoza i sindrom policističnih jajnika. Smatra se da lipedem utječe na gotovo jednu od devet žena u svijetu, a ovo stanje uzrokuje akumulaciju viška masnih naslaga u području bokova i nogu te ga je iznimno teško izgubiti. Hipotireoza uzrokuje nisku razinu hormona štitnjače koja dovodi do usporavanja metabolizma što može usporiti i otežati mršavljenje. Još jedan poremećaj metabolizma je sindrom policističnih jajnika kojeg karakterizira otpornost na inzulin i hormonima izazvano nakupljanje masnog tkiva u abdominalnom dijelu tijela. Smatra se da zahvaća oko 20% žena reproduktivne dobi.

Razlozi neobjašnjivog povećanja težine?

Ako vam nije dijagnosticirano neko od navedenih zdravstvenih stanja, u nastavku pronađite objašnjenje zašto vam ne polazi od ruke smanjiti tjelesnu masu.

Često se drastično podcjenjuje količina hrane koju konzumiramo. Studije pokazuju kako osobe podcjenjuju svoj dnevni prehrambeni unos za čak 50%, a količina tjelesne aktivnosti precjenjuju također za oko 50%. Dolazi do velike razlike percipiranog dnevnog unosa i potrošnje kalorija i stvarne brojke.

Drugi razlog tiče se onih koji već samostalno prate dnevni unos kalorija, ali im svejedno ne polazi za rukom smršavjeti. Brojni usput-

ni komadići hrane, zalogaji i gutljaji koji imaju energetsku vrijednost od 20 do 30 kalorija se zbrajaju i na kraju dana sveukupan broj kalorija opet je veći od percipiranog.

Još je jedan razlog koji može objasniti vašu nemogućnost smanjenja tjelesne mase. Tijekom tjedna se pravilno hranite, a za vikend nemate granica? Kalorijski unos se kumulira tijekom tjedna, a kada se prehrambeni unos cijelog tjedna zbroji, dnevni prosječni iznos kalorija veći je od onog pretpostavljenog. Recimo da vaše energetske potrebe iznose 2000 kalorija na dan, a za cilj imate unositi 1600 kalorija dnevno jer ste na restriktivskoj dijeti. Tijekom tjedna pridržavate se zadanog ograničenja, ali za vikend si date oduška te unesete, na primjer, 3000 kalorija na dan. Računica bi glasila $(1600 \text{ calx} 5\text{dana} + 3000\text{calx} 2\text{dana}) / 7\text{dana} = 2000 \text{ kcal/dan}$, odnosno unosite točno onoliko koliko vaš organizam troši, potrošnja je jednakna unosu i nećete gubiti tjelesnu masu.

Prije no što okrivite vlastiti metabolizam za višak kilograma, pokušajte objektivno pratiti količinu i kvalitetu hrane koju konzumirate tijekom dužeg vremenskog razdoblja. Također, procijenite realnu razinu tjelesne aktivnosti, koliko se zaista krećete tijekom dana, a koliko provodite u sjedećem i ležećem položaju. Ako se ne možete natjerati na planiranu tjelesnu aktivnost, pokušajte povećati razinu neplanirane tjelesne aktivnosti (NEAT). Parkirajte vaš auto malo dalje od uobičajenog mjesta parkiranja, izadignite kat ranije iz dizala te ostatak prohodajte uza stube, nemojte sjediti ili stajati u mjestu, već se lagano krećite dok čekate sastanak ili prijatelja koji kasni, u javnom prijevozu stanite umjesto da sjedite. Čitajte deklaracije na prehrambenim proizvodima i birajte one s manjim udjelima dodanog šećera i masti, izbjegavajte procesiranu hranu, osvijestite i smanjite količinu ulja na kojoj pripremate hranu, uvedite niskokalorične namirnice velikog volumena kao što su salate i drugo sezonsko povrće, masno meso zamijenite onim nemasnim, a hranu servirajte na manjim tanjurima. Ovo su samo neki od savjeta koji vam mogu pomoći da smanjite dnevni unos kalorija, a povećate potrošnju istih i pobijedite taj mrski "spori metabolizam". Ako mislite da ovako nešto ne možete postići sami te vam treba dodatna pomoć, uvijek se možete obratiti stručnjaku, odnosno nutricionistu.



DR. IVO BELAN

Za ostvarenje cilja treba se potruditi

Poznato je da je zadnjih pet kilograma u skidanju prekomjerne tjelesne težine najtvrdi orah. Ako ste, kao i većina drugih, s takvim problemom, onda vam ti kilogrami sjede oko vašeg trbuha, kvareći vam liniju, izgled i vaše šanse na plaži.

Ako se određena ispitivanja pokažu točnima, nećete se moći utješiti da su ti kilogrami samo kozmetički, estetski problem.

Znanstvenici su sve više uvjereni da je problem oko tih zadnjih pet-šest kilograma u tome što je masno tkivo nagomilano oko trbuha općenito opasnije nego naslage masti smještene negdje drugdje u tijelu. Oni smatraju da takav smještaj masnog tkiva može češće rezultirati srčanim oboljenjima, rako i šećernom bolesti. Prema tome, umjesto da se pomirite sa svojom trbušnom, zagrizite u taj problem i izbacite sa sebe suvišnu "prtljagu".

Samo, nemojte očekivati da će to biti lako. Tih pet kilograma već su blizu donjih limita tjelesne težine, koju vaše genetsko ustrojstvo dopušta. Jednostavno, biološki vaše tijelo ne želi biti toliko mršavo i točka. Vi možete gladovati i gubiti tjelesnu težinu, ali se obično ona dobije natrag. Ustvari, ako ste poput onih 95 posto ljudi koji izgube pet kilograma, vi ćete brzo dobiti 150 posto onog što ste izgubili. Budući da niste izgubili težinu samo putem masnog tkiva, nego i putem mišićne mase, a ponovno dobijete uglavnom naslage masti, na koncu završavate s višim postotkom tjelesnog masnog tkiva nego što ste imali prije toga.

Smanji broj kalorija

Naravno, vi ste kao većina ljudi, pa ćete ponavljano započinjati s različitim dijetama. Međutim, to nije pametno. Razdoblja ubrzanog gubitka tjelesne težine i ponovnog dobivanja na težini – nisu zdravi za organizam. Ključ nije u tome da se samo smršavi, nego da se takvo stanje održi za stalno. Jedini način da se to učini je da se smanji broj kalorija koje sagorijevate.

Budući da govorimo o postizanju dugotrajne promjene, točnije doživotne, imat ćete veće šanse za uspjeh ako sebi dадете godinu dana za gubitak tjelesne težine. Dakle,

GUBITAK ZADNJIH PET KILOGRAMA PREKOMJERNE TJELESNE TEŽINE – NAJTVRĐI JE ORAH

dovoljno vremena, a ne težiti brzom rezultatu. To znači da morate istisnuti iz svog života 100 kalorija dnevno.

Učinit ćete mnogo bolje ako tih 100 kalorija izgubite povećavajući dnevnu fizičku aktivnost (npr. 1,5 kilometara žustrog hoda; deset minuta penjanja stepenicama; dvadeset minuta rekreativne vožnje bicikle; jedan sat rada u vrtu), nego da pokušavate putem restrikcija u hrani smanjiti unos za 100 kalorija.

Uskraćivanjem hrane, posebno ako se radi o hrani koju volite, uspostavlja se stanje lišavanja, nezadovoljstva i osjećaja grijeha. Stoga je bolje da povećate neki oblik fizičke aktivnosti, jer to povećava vaš metabolizam, poboljšava raspoloženje i potiče pozitivne promjene u stilu života.

Praktični savjeti

Ovdje je nekoliko praktičnih savjeta koji će vam pomoći u provođenju zacrtanog plana:

- U cilju sagorijevanja dodatnih kalorija boje je da se prisjetite u kojim ste aktivnostima uživali kao dijete, pa da ih ponovno oživite, nego da produžite svoju trenutnu



aktivnost. Čineći nešto što volite, veća je vjerojatnost da ćete to redovno obavljati.

- Posebno tijekomm prvih nekoliko dana ili tjedana vodite pregled prehrane sve dok ne otkrijete neke faktore koji utječu na vaše navike hranjenja. Analizirajte što jedete, kada to jedete i zašto (glad, stres, usamljenost itd.).

- Taj napor bit će lakši ako vam vaš sistem podrške pomaže, a ne odmaže. Hrana je centralni faktor za okupljanje ljudi, pa prema tome neće svatko dijeliti s vama vaš entuzijazam za hranu bez masnoća, za cjelovite žitarice, pizzu bez sira ili za narezane jabuke kao desert.

Bez obzira na to da li vam vaš bračni partner, prijatelj ili obitelj pomažu ili ne, vi morate skrenuti vašu pažnju od hrane, a usmjeriti na, recimo, društvene aspekte neke većere. Svatko od nas učinio je nešto pretvarajući se da je za to zainteresiran, a ustvari želio je imati izgovor za jelo. Budite pošteni prema sebi i naučite uživati u ljudima oko stola isto koliko uživate i u hrani.

- Televizijski program je prepun reklama i nagovora za hranu. One imaju sugestivnu snagu. Potražite druge kanale kad se one pojave. Ili još bolje – čitajte knjigu.

- Kako ne biste osjećali glad ili riskirali posljedice slabe ishrane, ipak zadržite nešto masnoće u svojoj hrani. Neka njihovo učešće u ukupnom unosu kalorija ne bude veće od 20 posto.

Također, u ukupnom unosu ugljikohidrata, učešće kuhinjskog šećera neka ne bude veće od 10 posto i konzumirajte između 20 i 40 grama vlaknastih komponenata dnevno (voće i povrće).

- Uključite u svoj dnevni režim neke vježbe za jačanje mišićne snage, što će ujedno povećati i brzinu metaboličkih procesa. Provodite svakodnevno i vježbe za jačanje trbušnih mišića.

BELUPOV LJEKOVITI SVIJET: PREDSTAVLJAMO TRŽIŠNE REGIJE GRUPE BELUPO



ADRIA

OD 1. SRPNJA 2017., USKLADIVŠI SE S PODRAVKA, BELUPO DIJELI SVOJE IN REGIJE: ADRIA, SREDNJA EUROPA I OVOM BROJU ĆE NAM PREDSTAVITI IVAN KRAGIĆ, DR. MED.

B Dr. Kragić, prvi put predstavljamo regiju Adria, kažite nam neke opće podatke.

Adria regiju čine tržišta Slovenije, Srbije, Sjeverne Makedonije i Crne Gore, a tržišta BiH, Kosova i Albanije vode se u sklopu poslovanja Farmavite, Belupove kompanije u BiH u kojoj Belupo ima 65 % vlasništva. Ta tržišta finansijski čine skoro 48 % Belupova izvoza, odnosno 28,2 % konsolidiranih Belupovih prihoda. Ukupni prihod u 2019. iz regije Adria, uključujući i Farmavitu, iznosio je cca 41 milijun €, odnosno više od 300 milijuna kuna. Od toga 30,3 milijuna € su prihodi Farmavite, a prihodi s ranije spomenuta četiri tržišta su gotovo 77 milijuna kuna, odnosno 10,5 milijuna €. Prihode Farmavite, u prošloj godini, čini prodaja vlastitih lijekova u BiH, na razini 13 milijuna €, izvoz vlastitih lijekova na Kosovo i u Albaniju u iznosu od 750.000 € te prihodi od plasmana trgovачke robe i usluga, na razini 16,5 milijuna €. Svi podaci su u bruto-iznosima. U čistim neto-iznosima, prihodi Belupa u prošloj godini iznosili su 957,5 milijuna kuna, iz izvoza je neto stiglo 563,7 milijuna kuna, a s Adria regije 270 milijuna kuna neto.

B S obzirom na to da Farmavita zaslužuje biti predstavljena zasebno, u nastavku razgovarat ćemo samo o Belupovoj regiji Adria, odnosno fokus će biti na ove četiri zemlje. Kako se kretao prihod te kakva je struktura prihoda s tih tržišta? Koje su ključne ATK skupine?

Uzmimo za repper 2016. godinu, dakle godinu prije novonastale reorganizacije. Iako je za biznis to već davna i povijesna godina, može poslužiti da se vide neki trendovi i da se čitateljima bolje predoči poslovanje u regiji. Godine 2016. prihodi te četiri zemlje, buduće Adria regije, bili su na razini 61 milijun kuna, odnosno 8,25 milijuna € za koje smo prodali gotovo 3 milijuna pakiranja (točnije 2,992,000 komada) iz D, C, N, M, A skupine Rx lijekova te OTC-a.

REGIJA

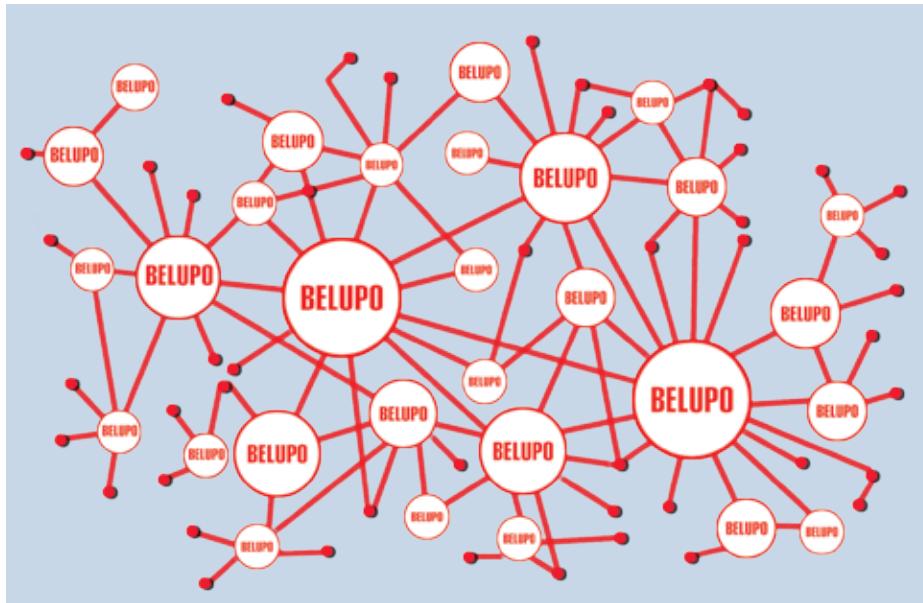
PODJELOM INOZEMNIH TRŽIŠTA GRUPE
OZEMNO POSLOVANJE NA TRI TRŽIŠNE
NOVA TRŽIŠTA TE ISTOČNA EUROPA. U
ADRIA REGIJU POMOĆNIK DIREKTORA

tovo 3,75 milijuna pakiranja, i to: 1,05 milijuna dermatika uz rast prodaje na prethodnu godinu od 15%; 950.000 kutijica lijekova iz C skupine uz rast od 3%; 730.000 scatula lijekova iz N skupine uz rast od 2% te 375.000 pakiranja OTC programa uz rast od 11%. U M i A skupini prodano je po cca 300.000 kutijica. Financijska strana po ATK skupinama kaže slijedeće: D skupina -prodaja 20 milijuna kuna uz rast prihoda u odnosu na 2018. od 13%; C skupina - prodaja od 17 milijuna kuna uz rast od 5%, na N skupini uprihodovali smo 13 milijuna kuna uz rast od 15%, te na OTC isto toliko uz porast od čak 30% u odnosu na godinu prije!

daja od 29 milijuna kuna, što je rast od 13% na prethodnu godinu, a ostvaren je tako što smo prodali gotovo 1,4 milijuna pakiranja. Gledajući po ATK skupinama 40 % prihoda je iz C skupine, 27 % iz D, 14 % čine lijekovi N skupine, 10 % prihoda je iz OTC skupine (a to je u Srbiji samo Silymarin) i 8 % prihoda je iz A skupine. Prosječna cijena lijeka na tržištu Srbije je 2,80 € i za 6 % je manja nego prosječna cijena iz 2016. Pad cijena lijekova je i veći od spomenutog, ali to kompenziramo podizanjem cijena Silymarina. U svakom slučaju, tržište Srbije ostvaruje kontinuirani rast, i u odnosu na 2106. financijski smo narasli za 27,2 %, a komadno za 33 %. Dakle, na tržištu Srbije rastemo po stopi iznad 9 % godišnje, što je rezultat za svaku pohvalu, posebno kad uzmemu u obzir konkureniju i sve ranije spomenute okolnosti! U 2019-toj smo na "pozitivnoj" listi imali 10 lijekova u 16 oblika s kojima smo ostvarili promet od 1.950.747 € s prodanih 649.299 pakiranja, a s 24 lijeka u 34 oblika ostvarili smo gotovo identičan promet (od 1.954.338 € s 705.506 pakiranja). Dakle, u Srbiji 50 % prihoda ostvarujemo na način da pacijenti kupe Belupov lijek za gotovinu.

Na primjeru lijekova iz D skupine, koja nam u Srbiji čini 27 % prihoda, "igramo" u niši s još 27 konkurenata pri čemu smo 2018., prema IMS podacima imali tržišni udio u prodanim kutijicama od 6,92 %, a u 2019. MS (market share) je bio 8,38 %. Financijski MS u 2018. je bio na razini 5,34 %, a prošle godine 5,73 %. U C skupini, na tržištu Srbije, imamo još 42 konkurenta! Prema podacima IMS-a Belupo u Srbiji zauzima 28./36. mjesto od 160 registriranih proizvođača! Iza tih rezultata stoji izvanredan tim od 12 ljudi, izvrsno vođeni dr. Nevenkom Urošević, našom dugogodišnjom uspješnom direktoricom u Srbiji (ali i direktoricom tržišta Crne Gore, o kojoj ćemo kasnije).

Druga po prihodima Adria regije je Slovenija, a u 2019. ostvarena je prodaja od 26 milijuna kuna. I u Sloveniji imamo konstantan rast zadnjih godina, tako da je prošlogodišnji rezultat za 9,5 % bolji nego u 2018., a 22 bolji nego u 2016. Prosječno, na tržištu Slovenije rastemo po stopi od 7 % godišnje financijski. U Sloveniji smo prošle godine prodali 900 tisuća pakiranja, od čega 77 % Rx preparata. Po ATK skupinama, najveći prihod smo ostvarili u D skupini – 24%, potom je OTC s 23%, M skupina čini 17 %, A skupina 15 % i N skupina 14 %. I u Sloveniji je značajan pritisak na cijene, tako da smo u 2017. i 2018. izgubili cca 6 % po osnovi cijena, ali smo u prošloj godini uveli nove, skuplje proizvode u OTC paletu što nam



U 2019. ostvaren je prihod od 77 milijuna kuna, što je u odnosu na 2016. rast za četvrtinu, dakle 25 %, u financijskom i komadnom volumenu. Znači da smo prosječno rasli po stopi od 8 % godišnje i volumno i financijski! Pogled unatrag govori da je uloženo jako puno napora da bi se ostvario takav rezultat, posebno kad se uzmu u obzir otežavajući čimbenici, od kontinuiranog pritiska na cijene lijekova, iznimne konkurenije, dostupnosti lijekova na "pozitivnim" listama, komplikirane regulative, disfunkcionalnih zakonskih okvira... Pad cijena lijekova vidljiv je na svim tržištima, kontinuiran je i posebno pogađa generičke kuće. Nadalje, nema nijednog ozbiljnog europskog i američkog proizvođača koji nije prisutan na ovom tržištu, a potrebno je spomenuti i sve ex Yu proizvođače, tako da je konkurenca iznimna. Što se tiče lista lijekova, manji dio prihoda ostvarujemo po toj osnovi, tako da su ostvareni rezultati još impresivniji. Gledajući zbirno po ATK skupinama, u 2019. u regiji Adria, prodali smo go-

**UKUPNI PRIHOD U 2019. IZ
REGIJE ADRIA, UKLJUČUJUĆI I
FARMAVITU, IZNOSIO JE CCA 41
MILIJUN €, ODNOSNO VIŠE OD
300 MILIJUNA KUNA. OD TOGA
30,3 MILIJUNA € SU PRIHODI
FARMAVITE, APRIHODI S RANIJE
SPOMENUTA ČETIRI TRŽIŠTA
SU GOTOVО 77 MILIJUNA KUNA,
ODNOSNO 10,5 MILIJUNA €**

S obzirom na to da se poslovanje u zemljama Adria regije pojedinačno jako razlikuje, dat će kratki prikaz po zemljama koji stoji iza tih brojki.

Poslovanje po zemljama Adria regije

U Srbiji poslujemo sad već 20. godinu, gdje smo se etablirali kao pouzdani generički proizvođač. Prošle godine ostvarena je pro-

je rezultiralo i većim volumenom prodaje i boljom prosječnom cijenom lijeka koja je u 2019. bila na razini 3,86 €. Godinama je odnos Rx preparata i OTC bio 85 % : 15 %, a u prošloj godini, zahvaljujući značajnom rastu OTC segmenta, ostvaren je izvrstan rezultat. I u Sloveniji imamo zastrašujuću konkureniju, i unatoč tome, tim Belupa u Sloveniji naučio nas je na izvrsne rezultate. U "našim" najvećim skupinama, unatoč jakim konkurentima, Belupo ima iznimne rezultate prema IMS podacima – u M skupini smo prošle godine imali MS od 11,1 % prodanih kutijica, a financijski je to iznosilo 4,1 % MS. U D skupini MS je bio 9,1 % a financijski tržišni udio iznosio je 8%! Između 164 registrirana proizvođača u Sloveniji, Belupo drži 35. mjesto! Tim od 11 sjajnih ljudi, predvođen direktoricom mr. ph. Sonjom Planinc

ima zadatku i misiju i ubuduće isporučivati izvrsne rezultate.

Slijedeća po prihodima u Adria regiji je Sjeverna Makedonija. U 2019. na makedonskom tržištu ostvaren je prihod od 16,5 milijuna kuna. U protekle tri godine, Belupo je na tržištu Sjeverne Makedonije rastao po prosječnoj stopi od 11,5 % financijski te 16 % komadno! Prosječna naša cijena lijeka je u protekle tri godine pala za više od 10 %, budući da makedonska Vlada odnosno Ministarstvo zdravstva dvaput godišnje rade reviziju cijena, a referentno je čak 12 zemalja između kojih se bira najjeftinija cijena. Unatoč tim revizijama cijena, već 11 godina nije došlo do promjena na Listi lijekova koju financira Zavod za zdravstveno osiguranje Republike Sjeverne Makedonije (RSM). U RSM većina naših lijekova kupuje

se komercijalno, točnije svega 12 % prihoda ostvarimo na osnovi Liste/Zavoda! Iako u RSM imamo 39 INN u 68 oblika i jačina te četiri kozmetička i jedan preparat registrovan kao dodatak prehrani, na Listi lijekova prisutni smo s 8 INN u 13 oblika i jačina. Mi smo se navedenoj situaciji prilagodili tako da već godinama gotovo četvrtinu prihoda ostvarujemo iz OTC segmenta, gdje možemo "upravljati" cijenama. Uz OTC segment, u RSM po 28% prihoda ostvarujemo iz skupina D i N, a 15% prihoda u skupini C. IMS podatci nisu dostupni za RSM, ali prema dostupnim podatcima, Belupo je lider u D skupini na tržištu RSM te značajan „igrac“ i partner psihijatrima u N skupini. Prošlogodišnjim podizanjem cijena OTC segmenta u RSM, unatoč stalnom padu cijena Rx lijekova, prosječna cijena našeg lijeka skočila je s 2,26 € u 2018. na 2,31 lani. Da ti rezultati nisu slučajnost pokazuje i ova godina, gdje je u siječnju u RSM ostvaren povjesno najbolji rezultat u lokalnoj prodaji, a isti trend se nastavlja i u veljači. Sve to možemo zahvaliti timu od 10 ljudi, osam zaposlenih u Belupovom Predstavništvu i troje uposlenih u Belupo dooele Skopje, koje izvanredno vodi dr. med. Dragan Gjorgjevski, po stažu najmlađi član našeg tima.

Crna Gora volumenom je najmanja u okviru Adria grupe. Prošlogodišnja prodaja bila je na razini 5,5 milijuna kuna, 10 % veća nego u „repper“, 2016., i skoro 4 % veća nego u prethodnoj godini. Godinama već, na crnogorsko tržište isporučujemo oko 500.000 kutija godišnje, i na tom tržištu su definitivno najniže cijene lijekova zbog tenderskog pristupa Listi lijekova. Prošle godine na listi lijekova imali smo 16 preparata u 25 oblika prodaja kojih bila je na razini 385.000 komada, a uprihodili smo cca 3 milijuna kuna. Iduća 2,5 milijuna kuna čini cca 95.000 pakiranja koji su prodani za gotovinu, a u toj grupi imamo 17 lijekova u 22 oblika. To najbolje govori o diskrepanci cijena na Listi lijekova i onih u „slobodnoj“ prodaji. Prema dostupnim i provjerljivim podacima u Crnoj Gori, u okviru D skupine Belupo ima 14,1 % udjela, a najprodavaniji lijek je Afloderm, u N skupini naš MS je 2,12 %, a najprodavaniji lijek te skupine je Uratal, a u C skupini imamo 1,95 % MS, a najprodavaniji naš lijek je Iruzid.

B Koliko ima reklamacija na Belupove proizvode?

Osim jedne reklamacije na Sonu u 2017., kada smo s tržišta Srbije i tržišta Crne Gore trebali povući cijelu seriju s tržišta, nije bilo drugih reklamacija što ja pamtim, znači u posljednjih 16,17 godina. Razlog povlačenja

Marketinške aktivnosti na tržištima Adria regije

PODRŽAVAMO STRUKOVNE, STRUČNE I ZNANSTVENE SKUPOVE U ZEMLJAMA REGIJE ADRIA, ALI FOKUS STAVLJAMO NA HOME MADE SKUPOVE, DAKLE NAŠE SKUPOVE GDJE SU GOSTI I PROGRAM DOGAĐANJA SAMO NAŠI



Zbog posebnosti svakog tržišta, zakonskih okvira i restrikcija, marketinški pristup je različit od tržišta do tržišta. U Sloveniji, gdje je zakonodavni okvir najstroži, fokus je na "head to head", klasične posjeti ciljanim liječnicima. Osim toga, Belupo Slovenija jako je aktivan na društvenim mrežama i promociji OTC preparata na Facebooku te imaju vrlo intenzivan rad s ljekarnama sa spomenutim segmentom. Stručno, marketinški, regulatorno i na sve druge načine tržište Crne Gore "pokriva" naše Predstavništvo iz Beograda. Marketinški rad svodi se na posjete liječnicima na način da devetoro ljudi četiri puta godišnje naprave "tepih" posjete po tjedan dana.

U Srbiji poseban fokus stavljamo na lokalna predavanja gdje su predavači naši uposlenici, a kojih se godišnje održi stotinjak. Osim toga u Srbiji i Sjevernoj Makedoniji višegodišnjim radom kreirali smo "pool" liječnika, koji su naši najboljniji propisivači i kod kojih započinjemo sa svim akcijama, kao i s launchiranjem novih preparata. Osim klasičnih posjeta, u navedenim državama prakticiramo i V-kend škole zdravlja (Srbija 2 – 3, RSM 1 – 2 godišnje), a imamo i zajednički projekt – Belupovu školu zdravlja koju sad već 7. godinu održavamo kao mjesto gdje, uz eminentne predavače iz Hrvatske i regije, dajemo priliku i lokalnim liječnicima da

budu predavači na jednom međunarodnom skupu. Uopće, Belupova škola zdravlja, na kojoj promoviramo znanje i zdravlje kao temeljne nematerijalne vrijednosti, sad je već prepoznatljiv brand među regionalnim liječnicima i mjesto na koje svi rado idu i još radije se vraćaju. Posebno me veseli što je i marketing tim iz BiH, pod vodstvom mr. sc. Narcisa Berbića prepoznao Belupovu školu zdravlja kao vrhunski stručni "proizvod" te svake godine aktivno sudjeluju na našem zajedničkom skupu. Nadalje, potičemo regionalnu suradnju razmjrenom znanja i iskustava, posebno prilikom lansiranja novih proizvoda na pojedinim tržištima. Potičemo suradnju sa zdravstvenim, medicinskim i farmaceutskim stručnjacima, nastojimo njegovati što bolje odnose sa svim partnerima, kupcima, klijentima i svim regulatornim tijelima u svim zemljama regije. Također, podržavamo strukovne, stručne i znanstvene, skupove u zemljama regije Adria, ali fokus stavljamo na home made skupove, dakle naše skupove gdje su gosti i program događanja samo naši!

bila su granična onečišćenja, koja pak druge Agencije za lijekove nisu ni tumačile kao onečišćenje.

B Kako funkcioniра farmakovigilancija u zemljama Adria regije?

Kao što znamo, farmakovigilancija je znanost koja obuhvaća skup aktivnosti vezanih uz otkrivanje, procjenu, razumijevanje, prevenciju i postupanje u slučaju nuspojava lijekova, kao i novih saznanja o škodljivosti primjene lijekova i ostalih medicinskih proizvoda. Zasniva se na uskoj suradnji između nositelja odobrenja za stavljanje lijeka u promet, naručitelja kliničkih ispitivanja, agencija za lijekove, zdravstvenih djelatnika i pacijenata. Zadaća je farmakovigilancije omogućiti pacijentima i zdravstvenim djelatnicima da prijave nuspojave te ih prikupljati tijekom kliničkih ispitivanja i u svakodnevnoj praksi od nositelja odobrenja i agencija za lijekove. Pojedinačne prijave nuspojava prosljeđuju se agencijama za lijekove u zakonski definiranim rokovima, što naši ljudi jako dobro znaju, ali do sada nisu bili u prigodi postupati po navedenim protokolima, jer nismo imali prijavljenih nuspojava. Cilj je osigurati da se primjeren lijek daje pacijentu u primjerenoj dozi i na primjeren način. Svako tržište ima osobu zaduženu za farmakovigilancu, koji je naš uposlenik, osim na tržištu Crne gore gdje je farmakovigilancijski nadzor outsourciran i za nas ga provodi EL Farma.

B Što Vas nismo pitali, a mislite da je važno?

Ma mogli bi još kako puno razgovarati o mnogim detaljima, sitnicama koje život znače i koječem drugom - što se događalo na ovim tržištima, što ih je oblikovalo i je li moglo biti i bolje...

Ali, ono što želim naglasiti, na kraju su ljudi koji stoje iza svih brojki, iza svih mjerljivih i nemjerljivih varijabli, iza, usuđujem se reći, uspjeha! Jako sam ponosan na uposlenike Belupa u Adria regiji i kako sam im zahvalan. Isto mogu reći i za naše lude u sektoru Izvoza u Koprivnici i Zagrebu, kao i za sve lude iz Belupa s kojima odlično surađujemo, a da ih ne nabram, prepoznat će se oni! Kao i svugdje, postoji fluktuacija kadrova, koja na našim tržištima i nije nešto izražena. Ipak, svi koji odu u ljepoj uspomeni nose rad u Belupu, a svi koji dođu brzo se uklope u naše timove, prihvate našu korporativnu kulturu i vrlo brzo postaju važni kotačići u izvrsnim timovima. Povjerenje, otvorenost, komunikacija i još mnoge stvari koje nas je naučila dr. Kokotović, mi u regiji Adria koristimo, primjenjujemo i živimo! Još jednom, hvala mojim ljudima!

UCLA otkriva 8000 iznenadujuće efikasnih kombinacija antibiotika

BIOLOZI S KALIFORNIJSKOG SVEUČILIŠTA U LOS ANGELESU (UCLA) OTKRILI SU TISUĆE KOMBINACIJA (OD ČETIRI I PET) ANTIBIOTIKA KOJE SU IZNIMNO DJELOTVORNE



Piše: dr. Ivo Belan

Otkriće 8000 novih različitih kombinacija antibiotika potkopava prijašnje mišljenje da će kombinacija više od dva lijeka, u borbi protiv štetnih bakterija, rezultirati slabijim rezultatima. Znanstvenici su prethodno smatrali da će koristi od kombiniranja tri ili više lijekova biti premale da budu značajne ili da će interakcije među lijekovima uzrokovati da koristi jednog ponište korist drugog. Nova otkrića mogla bi imati kritičnu važnost u zaštiti javnog zdravlja od sve rasprostranjenije otpornosti na antibiotike. Postoji tradicija da se upotrebljava samo jedan, možda dva lijeka, međutim sada se nudi alternativa koja izgleda vrlo obećavajuća.

Voditelji istraživanja kažu da se ne smijemo ograničiti u svojim alatima samo na jedan lijek ili na kombinaciju dva. Očekuju da će nekoliko takvih kombinacija ili više njih, djelovati bolje nego postojeća praksa.

Kako su bioazi došli do takvog otkrića

UCLA bioazi analizirali su efikasnost svake moguće kombinacije (od četiri i pet) antibiotika protiv bakterije E. coli. Rezultati su bili iznenadujući: 1676 kombinacija s četiri lijeka i 6443 kombinacija s pet lijekova, pokazale su se boljima nego se očekivalo.

U međuvremenu, 2331 kombinacija s četiri lijeka i 5199 kombinacija s pet lijekova nisu se pokazale ipak toliko dobrim koliko su istraživači predviđeli.

Jedan od voditelja ispitivanja je kazao da znanstvenici možda misle da znaju kako će međusobno reagirati kombinacije lijekova, međutim oni za sada, to još ne znaju.

Neke od novih kombinacija antibiotika bile su djelotvorne barem djelomično, jer dani pojedinačno, lijekovi imaju različite načine kako napasti E. coli. Primjerice, osam Escherichinih lijekova, testiranih na UCLA-i, djelovali su na šest jedinstvenih načina. Na primjer, neki su napali stijenkiju stanice, dok su drugi napali DNK unutar stanice. Očito, kombinirati različite načine napada može biti efikasnije nego pristup samo s jednim lijekom.

I što sada?

Usprkos tim ohrabrujućim rezultatima, nove kombinacije antibiotika trebaju još biti testirane izvan laboratorijskih okruženja. Vjerojatno će trebati još dosta vremena prije nego budu evaluirane za liječenje ljudi. Voditelj istraživanja istaknuo je: "Uz spektar brojnih otpornosti antibiotike, koja prijeti da vrati zdravstvenu skrb u zaboravljenu predantibiotisku eru, razumijevanje korištenja kombinacija postojećih antibiotika (koji, kad se daju pojedinačno, često gube snagu) dobro je došlo. Ubrzat ćemo testiranje tih obećavajućih kombinacija kod svih bakterijskih infekcija kod kojih smo danas loše opremljeni za borbu protiv njih".

Marljivost, optimizam, sigurnost u – osnova je uspjeha Belupovih ekip

U RUSIJI, UKRAJINI I KAZAHSTANU RAST PRODAJE BELUPOVIH LIJEKOVA U 2019. GODINI ZNAČAJNO NADMAŠUJE RAST

Kada se prijeđe težak put, treba procijeniti obavljeno, provjeriti pravac te s nadahnućem nastaviti svoj put. Upravo za to služe godišnje konferencije koje Belupova ekipa u Rusiji i zemljama CIS-a organizira početkom godine kada se okupe svi suradnici. Tu se može sastati s rukovodstvom, a i čuti iz "prve ruke" marketinške strategije, dobiti jasnu sliku o mjestu kompanije u farmaceutskom okruženju, kao i komunicirati s kolegama te se opet napuniti energijom ekipi i osjećajem sudjelovanja u sigurnom kretanju kompanije naprijed.

Godina 2019. bila je vrlo bitna za tržišta Rusije i zemalja CIS-a. Brojne promjene koje je uveo regulator tržišta zahtijevale su u drugoj polovici 2019. odlučno i brzo reagiranje, kako bi se pripremio rad u 2020. Svim tim pitanjima bila je posvećena Konferencija održana 4. – 9. veljače 2020. u Moskvi, gdje se okupilo više od 150 suradnika iz 50 regija Rusije, Ukrajine i Kazahstana.

Od prvih minuta dolaska – osmjesi, pozdravi, zagrljaji prijatelja i puno razgovora – o poslu, o uvedenim zakonskim ograničenjima, o životu, o obitelji. Toliki interes prema tom sastanku ne može se objasniti običnom željom "pokazati sebe, pogledati druge". Tako se sastaju kolege koji rade u kompaniji više godina, tako se sastaju saveznici koji su zajedno prošli sve teškoće i pobjede.

Iako je i pokazati sebe bila stvarna mogućnost, među ostalim, na edukaciji koja je i ove godine bila spojena s dolaskom suradnika na konferenciju. Pod vodstvom rukovoditelja skupina lijekova ekipa Belupa uvježbavala je vještine i povećavala svoje iskustvo, usavršavajući svoj profesionalizam. Zato što svi razumiju – u svijetu brzih promjena, u konkurentnom okruženju, uspješan je onaj koji prije ostalih pronalazi rješenja. Značajne promjene u propisima farmaceutskog biznisa koje su stupile na snagu od 2020. godine postale su nov izazov u našem poslu. Shvaćajući ozbiljnost novih ograničenja, suradnici su tijekom edukacije ne samo aktivno raspravljali o tome već i pažljivo slu-



šali sve ideje i prijedloge koji bi omogućili nači rješenje – kako uspješnije razvijati prodaju u novim uvjetima.

Završetkom edukacije održana je godišnja Konferencija i ceremonija dodjele farmaceutskog Oscara Belupo.

Otvarami Konferenciju, Olga Grobova, direktorica Predstavništva u Rusiji i direktorica zemalja CIS-a, prikazala je moguć-

nosti razvijanja prodaje Belupovih lijekova bilo na tržištima gdje kompanija radi već odavno (Rusija, Ukrajina i Kazahstan), bilo na tržištima gdje će poslovanje pokrenuti od 2020. godine (Uzbekistan) i od 2021. (EAEU). Ponosni smo da je 2019. godine izvoz u tri zemlje našeg sektora bio više od 66 % od cijelog izvoza kompanije u CIP cijenama gross (izvozna bruto cijena). S tim što



svoje snage, upornost i izdržljivost a u Rusiji, Ukrajini i Kazahstanu

T PRODAJE LIJEKOVA DRUGIH PROIZVOĐAČA. TAKAV TREND DAJE SIGURNOST DA ĆE PLANOVI U 2020. BITI OSTVARENİ



su sva predstavništva naše regije osigurala značajan dvoznamenasti rast naplata za lijekove isporučene na tržišta.

Jedna od najbitnijih aktivnosti Predstavništava je posao Odjela za registracije i certifikacije. Zbog toga je puno pažnje privukao izvještaj rukovoditeljice Odjela za registracije Natalije Šmeljkove posvećen novim propisima za registraciju u Rusiji i zemljama EAEU-a i planovima za registraciju novih Belupovih proizvoda.

Koji sve rizici očekuju Belupovu ekipu u novoj 2020. godini? O čemu u svojim prognozama govore analitičari kada pokušavaju predvidjeti ukupan razvoj tržišta i privrede? Kako će biti postavljen rad predstavništava u Rusiji, Kazahstanu i Ukrajini u nastalim ekonomskim uvjetima? Odgovori na ta pitanja bili su naglašeni u izvještajima direktorice Predstavništva u Ukrajini, Yuliji Mozgovovoj, direktorice Predstavništva u Kazahstanu, Aliye Sarsenbajevi, direktorice za Planiranje proizvodnje i rad s ključnim klijentima, Igora Vukovića, direktora Marketinga, i Prodaje u Rusiji Dimitrija Jurjeva. Izvještaji svjedoče da je ispravno izabran strateški pravac za razvoj prodaje. Rezultati pokazuju da je kompanija Belupo jedna od drivera farmaceutskih tržišta u Rusiji, Ukrajini i Kazahstanu. U sve tri zemlje rast prodaje naših lijekova u 2019. godini značajno nadmašuje rast prodaje lijekova drugih pro-

izvođača. Takav trend daje sigurnost da će planovi za 2020. biti ostvareni.

Kao i uvek, posebna pažnja bila je posvećena nastupima naših stratega – rukovoditelja skupina lijekova: Olge Bžusko (dermatologija), Tatjane Pitonje (OTC), Ksenije Avdošine (kardiologija) i Vladimira Jerohina (CNS). U čemu je bit novih strategija, na čemu će biti naglasci, kako uspješnije pokazati klijentima prednosti naših lijekova i zašto je naša ponuda najbolja – kolege su detaljno prikazivali svoje

viđenje najbliže budućnosti naših prioritetnih proizvoda.

Uspjesi regionalnih programa

Regionalni suradnici podijelili su svoje uspjehe koji su doprinijeli dinamičnom razvoju Predstavništva u Rusiji. Nastup menadžera za Razvoj prodaje u Rusiji Julije Sidorove i sedam regionalnih menadžera bio je posvećen radu i uspjesima regionalnih programa. Upravo je najvažniji spoj marketinške strategije unapređenja i projekta razvoja prodaje s ljekarničkim lancima osigurao rast prodaje u regijama Rusije od 24 % do 34 % u odnosu na 2019. godinu.

Posebno je vrijedno da na našu godišnju Konferenciju dolaze prve osobe kompanije. To je priznanje važnosti Ruskog Predstavništva i poštovanje prema velikom radu i ulaganju suradnika u uspjeh cijele kompanije. Tu se može čuti mišljenje i vizija Belupovih lidera o budućnosti biznisa. I razumijevanje: oni su tu, pored nas, raspravljaju o mogućnostima i izazovima našeg vremena, odgovaraju na pitanja, čestitaju nama najboljima, a to znači da Belupo nije neki daleki "poslodavac", nego je Belupo – svi mi zajedno.





SVE NOMINACIJE 2019. GODINE POSVEĆENE SU NOVIM PROIZVODIMA KOJI FORMIRAJU POOL BELUPOVA BIZNISA OD VISOKE MARŽE U ZEMLJAMA CIS-A

Belupov farmaceutski Oscar

Kao i uvek, vrhunac godišnje Konferencije je posebno očekivani događaj – Farmaceutski Oscar Belupo – nagrađivanje najboljih suradnika po rezultatima prodaje. Vjerojatno većina ljudi u suvremenom svijetu u riječima "Ceremonija... Nagrađivanje... Oscar..." vidi sliku koja podsjeća na Nadu, Uspjeh, Priznanje i Iskreno zahvalnost. Za nas, Belupove suradnike, tako i jest: gdje god i u kojem god okruženju se odvija taj događaj, uronimo u tu uzbudljivu atmosferu priznanja uspjeha "Najbolji od najboljih". Iskreno se radujemo s njima, zato što i sami znamo, iz prve ruke, koliko su bili ambiciozni i komplikirani zadaci. Toliko da čak ni humoristični nazivi nominacija: "Slobodno disanje" (za maksimalni rast proizvoda Efilipt Bro Baby), "S licencom za ubojstvo... bakterija" (za maksimalni rast lijeka Bonderm), "Vrtoglavi uspjeh" (za maksimalni rast lijeka Vertran), "Ružičasta zvijezda" (za maksimalni rast lijeka Rosistark), "Doktor House" (za maksimalni rast

lijeka Ariprihol) ne bi mogli sakriti ozbiljnost ostvarenog rada. Sve nominacije 2019. godine posvećene su novim proizvodima koji formiraju pool Belupova biznisa od visoke marže u zemljama CIS-a.



Oscar za Tatjanu Lukmanovu, Jelenu Brizgalovu i Juliju Ostrovskuju

Na vrh se ne spušta s neba na padobranu, na vrh se penje upornim svakodnevnim radom. Bez popustljivosti prema sebi i osvrta na nepovoljne okolnosti. To se apsolutno odnosi na Tatjanu Lukmanovu iz Jekaterinburga, Jelenu Brizgalovu iz Vologde i Juliju Ostrovskuju iz Rostov-na-Donu koje su nagrađene za najveći rast prodaje u 2019. godini čak po dva proizvoda svaka, a koje su i predstavljene u još četiri druge nominacije. Svakako, to je pravi uspjeh! Jelena Brizgalova dobila je priznanje za najboljeg stručnog suradnika godine!

Najbolja ekipa 2019. je ekipa Sjeverozapadne regije

Uvjерljivu potvrdu svake godine dobiva načelo sinergije suradnika iz regionalnih ekipa – sudjelovanje u ekipi uvijek povećava njenu učinkovitost. Skoro u svakoj no-

minaciji su zastupljene ekipe čas jednog grada, čas drugog, a nekada i cijele regije. Ali za najbolju ekipu 2019. godine proglašena je ekipa Sjeverozapadne regije pod vodstvom regionalne menadžerice Dijane Turčanjinove. U uvjetima aktivne konkurenčije na farmaceutskom tržištu Rusije, u uvjetima postojanja u mnogome sličnih strategija, sličnih proizvoda i vanjskih uvjeta, postaje očigledna važnost osobnog profesionalizma, sposobnosti regionalnog menadžera pokazati suradniku put prema rastu i osobnom razvoju. Zato je nevjerojatno lijepo gledati kako u ekipi Dijane Turčanjinove rastu i postižu svoja prva priznajna novi suradnici.

Drugim zemljama naše regije teško je uspoređivati se s uspjesima Rusije. Zbog toga je vrlo važan uspjeh suradnice iz kazahstanskog grada Nursultana Aselje Omarove koja je osigurala maksimalnu prodaju lijeka Blo-gir-3. Dok je ekipa Ukrajine pod vodstvom Yulije Mozgove nadmašila sve ostale prema brzini rasta prodaje posljednjih šest mjeseci 2019. godine – prodaja na tržištu porasla je 106 %. To su svakako slavne pobjede!

Oscar za uspješno planiranje Zdravku Vučiću

Važan Oscar "Strateški planer" za uspješno planiranje rada Belupovih regionalnih ekipa

zagostanja kompanije. Dragi Zdravko – zahvaljujemo Vam na rukovodstvu!

Oscar "Rekord godine" predsjedniku Uprave Hrvoju Kolariću

Ceremonija je završena s nominacijom "Rekorda godine". Godina 2019. omogućila je mnogim Belupovim menadžerima postaviti osobne profesionalne rekorde. Mi, suradnici u Rusiji, Ukrajini i Kazahstanu, zahvalni smo svim kolegama u Hrvatskoj i želimo im osobno zagostanje i uspjeh! Posebni "Rekordi" 2019. godine za naša tržišta bili su

siju tijekom 10 mjeseci! Najvažniji "Rekord" za kompaniju Belupo je uspješni završetak svih projekta 2019. godine koji su rezultirali činjenicom da je kompanije završila godinu s rekordnim rastom prodaje od 14 % u odnosu na prethodnu godinu! Zato se taj Oscar dodjeljuje predsjedniku Uprave Belupa Hrvoju Kolariću, pod čijim rukovodstvom kompanija ide naprijed!

Uspjeh pobjednika je iznimno važan. Ali, svima nam je puno važnije vidjeti uspjeh naših kolega i radost ekipa iz regija Rusije i zemalja CIS-a. U uspjehu drugih postoji i



napori Igora Kalčića, direktora Upravljanja kvalitetom koji je uspješno završio GMP inspekcije u sedam proizvodnih pogona, od kojih je najbitniji naravno domaći pogon Belupa. Nije moguće umanjiti napore Silvije Auer, direktorice Pripreme proizvodnje, čija ekipa je postavila "Rekord" u organizaciji proizvodnje godišnjih zaliha robe za Ru-

zvor snage za one koji su nam se tek nedavno pridružili. Nakon jedne takve Konferencije i ceremonije priznanja dostignuća suradnika ("A kakav je moj plan prodaje za 2020. godinu?") vidi se odlučnost u zajedničkom rastu, rastu s Belupom. U dobrom ritmu. Prema vrijednom cilju. To znači da smo na pravom putu.



tijekom 20 godina dobio je od predsjednika Uprave Belupa Hrvoja Kolarića direktor Izvoznih tržišta Zdravko Vučić. Suradnici iz Rusije i zemalja CIS-a dočekali su aplauzom odluku Izborne komisije ceremonije zato što je teško precijeniti važnost Zdravka Vučića u razvoju projekta naših tržišta. Za mnoge od nas Zdravko Vučić je primjer odgovornog, promišljenog i obrazloženog pristupa razvoju biznisa, čiji je glavni cilj rast



NOVI GREEN BELTOVI DRUGOG VALA PROGRAMA LSS TRANSFORMACIJE

To već svaka belupovka i svaki belupovac zna: Belupo provodi Program LSS transformacije. Naveliko se radi, a projekti Prvog vala transformacije svojim rezultatima već pokazuju dobre strane naše transformacije.

Svaki projekt, dakako, treba osobu koja će ga osmisiliti i voditi brigu o njegovu provođenju. Prema LSS metodi, taj se voditelj zove Green Belt. Da postanete Green Belt LSS-a s certifikatom, morate zadovoljiti tri uvjeta: proći edukaciju, položiti međunarodni ispit i provesti jedan Green Belt projekt.

Tek što su završeni projekti Prvog vala transformacije, počeo je Drugi val Programa LSS transformacije Belupa. Upravljački je odbor odabrao jedanaest novih voditelja naših budućih projekata: Ivana Antolaš, Martina Jagar i Danijela Lesjak Kolarović (Istraživanje i razvoj); Karolina Šimc (Kontrola kvalitete); Ana Domitrović (Kontrolling); Mario Frančić (Održavanje); Goran Biškup, Mario Posavec i Tomislav Šoštarić (Proizvodnja); Ivan Povrženić (Tim za strateške projekte) te Ines Mikulić (Upravljanje kvalitetom). U siječnju i veljači ove godine održana su 2. modula edukacije, a u Glasilu predstavljamo nove voditelje projekata, njihov dojam o transformaciji i atmosferu s edukacije.

KREĆE NOVI, 2. VAL PROGRAMA LSS TRANSFORMACIJE BELOPE

TEK ŠTO SU ZAVRŠENI PROJEKTI PRVOGA VALA TRANSFORMACIJE, POČELOM SE DRUGOG VALA TRANSFORMACIJE BELUPA I UPRAVLJAČKI JE ODBOR ODABRAO JEDANAEST NOVIH VODITELJA PROJEKATA

Ivana Antolaš, mag. pharm., voditeljica Razvoja polukrutih i tekućih lijekova; Istraživanje i razvoj / Razvoj tehnologije
"Vjera mojih kolega u uspjeh i promjenu snažan je vjetar u leđa"

Vjerujem da sam izabrana za voditeljicu projekta u Drugom valu Programa LSS transformacije zbog svoje predanosti poslu, asertivnosti, optimizma, odlučnosti i prihvaćanja promjena. Veliku ulogu u tome je odigrao sponzor moga projekta, Damir Bijač, koji vjeruje u mene i uspjeh našeg projekta. Uz to, vjera mojih kolega u uspjeh i promjenu snažan je vjetar u leđa jer će ta promjena svima nama donijeti bolje rezultate i zadovoljstvo. Od sponzora očekujem potporu i usmjerenje projekta k ostvarenju zadanih ciljeva, što je nemoguće bez potpune predanosti i timskog rada, dok od Upravljačkog odbora i kolega voditelja projekata očekujem kroz konstruktivnu raspravu i razmjenu iskustva bolji fokus

na bitne značajke promatranog procesa, što svakako mogu i oni od mene očekivati.

Goran Biškup, dipl. ing., rukovoditelj, Proizvodnja krutih lijekova

"Svima nam mora biti cilj dati najbolje od sebe"

S metodologijom sam se upoznao kao član tima projekta iz 1. vala transformacije u kojem je Green Belt bila kolegica Irena Repić-Blažeković. Moje iskustvo u projektnom timu i moj dosadašnji rad u Belupu vjerojatno su utjecali na moj izbor za Green Belta. Prihvatio sam taj izazov kao šansu za svladavanje korisnog alata koji mi itekako može pomoći u poslovima s kojima će se u budućnosti susretati. Na početku će biti potrebno stvoriti kolektiv u kojem će se svatko moći ostvariti kroz svoje iskustvo i znanje koje je stekao na svojem radnom mjestu. Smatram da nam svima mora biti cilj dati najbolje od sebe, kako bismo sve ono što ćemo staviti



GRAMA ELUPA

OČEO JE DRUGI VAL PROGRAMA LSS
EST NOVIH VODITELJA NAŠIH BUDUĆIH

na papir vrlo brzo implementirali u svakodnevne Belupove procese.

**Mario Frančić, ing. elektrotehnike,
glavni tehnolog; Proizvodnja/Pogonsko
održavanje**

"Smatram da veliku važnost ima dobra suradnja sa sponzorom i projektnim timom"

O LSS metodologiji najviše sam čitao u Glasilu, a održane su i prezentacije projekata Prvoga vala na kojima sam bio. Nakon odabira za voditelja projekta – iz znatiželje, ali i radi pripreme za edukaciju – potražio sam više informacija u tada dostupnoj literaturi. Pretpostavljam da je za projekt o održavanju logičan izbor za voditelja projekta bio netko iz Pogonskog održavanja. Kroz razna zaduženja vezana uz održavanje automatskih sustava strojeva i opreme, upoznat sam sa svom proizvodnom opremom u obje proizvodnje. Uz dobro

poznavanje SAP PM modula za održavanje, svih procesa unutar Pogonskog održavanja te dovoljno motiva pala je odluka da pokušam izboriti mjesto voditelja projekta. Kolega i ja prošli smo razgovore sa sponzorom projekta i direktoricom Razvoja ljudskih potencijala. Nakon toga je izbor pao na mene. Nakon proširenja obje proizvodnje, nova je proizvodnja opremljena kompleksnom i modernom opremom, a s druge strane imamo postojeću s opremom poodmakle dobi. Suočeni s planovima, već neko vrijeme radimo na prilagodbi procesa održavanja novim uvjetima. Zato vjerujem da će ga dobro prihvatići i ostali djelatnici Pogonskog održavanja. Kako je do sada dosta inicijative polazilo baš kao posljedica dobrog timskog okruženja, u kojem ne fali motiva, znanja i iskustva u održavanju, vjerujem da će tako biti i u projektu. Naime, neovisno o projektu dobra suradnja kolega sigurno olakšava odrađivanje poslova. Zato mislim da veliku važnost ima dobra suradnja sa sponzorom i projektnim timom. Svakako grupa ljudi o kojoj ovisi uspješnost i pravovremeno odrađivanje projekta. Naravno nakon svake od faza projekta potrebno je s njime upoznati i Upravljački odbor transformacije, za koji se nadam da će biti zadovoljan prezentiranim. Nadam se da ćemo svi kolege voditelji i dalje razmjenjivati iskustva i tijekom projekta, kao što je to bilo tijekom treninga.

**Mr. sc. Martina Jagar, mag. pharm.,
pomoćnica direktora za analitiku; Istraživanje i razvoj**

"Vjerujem da ću sa svojim timom odlično surađivati od samog početka"

S LSS metodologijom susrela sam se u različitim ulogama u prošlom valu projekata

gdje sam bila sponzor na jednom od projekata te kao član tima drugog projekta. Od tada se LSS metodologija provlači kroz mnoge moje aktivnosti. Smatram da sam svojim radom na projektima u Prvom valu zaslužila povjerenje da budem odabранa za GB-a u drugom valu transformacije u kojem ću se baviti racionalizacijom prijava varijacija. Kolege iz R&D-a podržavaju proces transformacije u Belupu i drago im je što su u Drugom valu transformacije čak 3 GB-a iz našeg sektora. Suradnja sa sponzorom i projektnim timom je izuzetno važna. Budući da sa svojim sponzorom Marinom Krstanićević već dugo uspješno surađujem vjerujem da će tako biti i na ovom projektu. Vjerujem da ću sa svojim timom odlično surađivati od samog početka te da ćemo naš projekt uspješno predstaviti Upravljačkom odboru.

**Dr. sc. Danijela Lesjak Kolarović,
dipl. ing. tehn., voditeljica razvoja
novih proizvoda, registracija i kvalitete
primarne ambalaže; Istraživanje i razvoj / Razvoj ambalaže**

"Ključne osobe o kojima ovisi uspješnost projekta zasigurno su članovi tima"

Kako biti voditelj jednog od projekata Drugog vala Programa LSS transformacije predstavlja priliku za usvajanjem novih znanja, stjecanjem vrijednih iskustava te stvaranje novih i osnaživanje postojećih veza s kolegama, kolege iz sektora, ali i iz cijele kompanije, na odabir novog „seta“ voditelja, čiji sam i ja član, reagirali su stimulativno i ohrabrujuće. Stup svakog pojedinog projekta i njegov dizajner te ključne osobe o kojima ovisi uspješnost projekta zasigurno su članovi tima.

O edukaciji

KAROLINA ŠIMC

"Treninzi su interaktivni i iziskuju angažman svih sudionika"

"Treninzi za Green Beltove odlično su organizirani. Provedeni su u dva vala po četiri dana. Na početku svakog dana ponosili smo gradivo iz prethodnog dana što omogućuje učvršćivanje prezentiranog gradiva. Treninzi su veoma interaktivni i iziskuju angažman svih sudionika, a tako se preneseno znanje upija efikasnije. Interaktivno sudjelovanje na radionicama u suradnji s ostalim kolegama, budućim voditeljima projekata, omogućuje uvide u mnoge procese s kojima do sada nisam bila upoznata. Zajedničko učenje pomaže mi pri sagledavanju problematike iz različitih kutova."

INES MIKULIĆ

"Radom na projektu usvajat ćemo nova znanja svakoga dana"

"Naučila sam što je LSS metodologija i njezinu važnost u upravljanju kompanijom, zašto je važno mapiranje svakog procesa i definiranje uzroka problema kao i da LSS metodama sustavi mogu konstantno napredovati. Smatram da podlogu i osnove za vođenje timova već u startu imaju svi Green Beltovi, a da ćemo radom na projektu usvajati nova znanja svakog dana, kroz upoznavanje internih procesa i razmjenjuće ideja s članovima projektnog tima."





Htjela bih istaknuti kako tim koji će raditi na dodijeljenom mi projektu o arhivima čiji je sponzor direktorica Riznice Sanda Mikačić, čini grupa stručnjaka iz ključnih područja vezanih uz predmetno područje rada. Od svoga tima, pri radu na projektu, očekujem angažman, konstruktivnu raspravu i mnogo pozitivne energije što će mu i ja ponuditi.

Ines Mikulić, mag. educ. bio. et chem., glavna tehnologinja; Upravljanje kvalitetom

"Važna mi je i podrška ostalih kolega koji vjeruju u moje sposobnosti i spremni su pomoći"

Veseli me što novi tim Green Beltova čine redom mladi i ambiciozni ljudi. Kroz druženja na edukacijama i komunikaciju izvan njih,

međusobno razmjenjujemo ideje i pomažećemo jedni drugima. Svi smo odabrani na prijedlog nadređenih, a odlukom Uprave i izvršnih direktora. Ponasna sam što su prepoznate kompetencije, znanja i odgovornost koje je svatko od nas pokazao dosadašnjim radom u Belupu. Meni osobno je to čast budući da su

Projekti drugog vala

U drugom valu provodit će se dvije vrste projekata: projekti koji se bave procesima, čije je trajanje predviđeno do 6 mjeseci, te projekti koji obuhvaćaju procese cijelog područja, a čije je trajanje uobičajeno do 12 mjeseci. Drugi se val Programa LSS transformacije većinom sastoji od procesnih projekata.

te kvalitete kod mene prepoznate u samo tri godine koliko sam zaposlenica Belupa.

Nažalost, nisam imala prilike aktivno sudjelovati u Prvom valu optimizacije poslovnih procesa u Belupu, ali mi je iznimno drago što sam uključena u Drugi val kao voditelj projekta. Smatram to privilegijem, ali i obvezom. Od svojih kolega iz sektora koji su aktivno sudjelovali u Prvom valu dobila sam mnogo korisnih savjeta. Nastojat ću ih primijeniti u vođenju projekta. Važna mi je i podrška ostalih kolega koji vjeruju u moje sposobnosti i spremni su pomoći i izaći mi u susret ako to bude potrebno. Budući da su sponzor mog projekta kao i većina članova tima već aktivno sudjelovali u Prvom valu projekata i prošli cijeli jedan optimizacijski ciklus, očekujem od njih razmjenu iskustava te pomoći, usmjeravanje i podršku u izazovima koji nas očekuju.

O edukaciji

MARIO POSAVEC

"Voditelji iz različitih sredina omogućuju upoznavanje i drugih cjelina Belupa"

"Sudjelujući u projektu Prvog vala kao član tima upoznao sam se s projektom s tog gledišta. Na edukaciji za Green Beltove, nakon temeljitog upoznavanja s LSS metodologijom, shvaćam koja je stvarna zadaća i odgovornost voditelja transformacijskog projekta. Edukacije su većim dijelom interaktivne, čime potiču dijalog i raspravu, a posljedično nas povozuju i pomažu u stvaranju prijateljskih odnosa. Svatko od budućih voditelja projekata dolazi iz različite sredine sa svojim viđenjem pojedinih procesa čime mi pomaže da proširim vlastite horizonte i upoznam se s procesima iz drugih organizacijskih cjelina Belupa."

DANIJELA LESJAK KOLAROVIĆ

"Za uspješno vođenje projekta treba imati i niz društvenih i komunikacijskih vještina"

"Trening za Green Beltove obogatio me novim, specifičnim znanjima. Ipak, kako bi se uspješno vodio projekt, smatram da je uz stručna znanja potreban i čitav niz društvenih i komunikacijskih vještina, vještina upravljanja timom, vještina upravljanja vremenom te prostora za napredak imam mnogo. Svladavanju novih znanja i vještina zasigurno su pridonijeli i kolege, budući voditelji projekata, svojim savjetima, kolegialnošću i podrškom."

GORAN BIŠKUP

"Suradnja s Green Beltovima Prvoga vala stvaraju osjećaj kolegialnosti i pripadnosti"

"Na početku edukacije možda je bilo malo nesnalaženja s novim terminima, kraticama i slično, ali naši su nas treneri vrlo brzo uveli u svijet novih korisnih znanja. Vjerujem da će, uz ovu teorijsku podlogu koja je itekako potrebna, sve naučeno vrlo brzo doći do izražaja kada započnemo voditi dodijeljeni nam projekt. Drago mi je što se u bilo kojem trenutku mogu obratiti svakom edukatoru ili Green Beltu iz Prvog vala i što su uvijek spremni poslušati naša pitanja, usmjeriti nas na pravi put, a sve kako bi projekt polucio što bolji rezultat. Odnosi koje međusobno njegujemo stvaraju osjećaj kolegialnosti i pripadnosti."

Mario Posavec, mag. ing. kemij-skog inženjerstva, glavni tehnolog u proizvodnji; Proizvodnja polukrutih i tekućih lijekova

"Svojim odabirom kompanija mi daje šansu za dalnjim učenjem te me potiče na rast i razvoj"

Vjerujem da sam za Green Belta odabran zbog svoje iznimne predanosti poslu, svoje fokusiranosti, ustrajnosti i orijentiranosti cilju te zbog skill seta koji posjedujem, što je kompanija prepoznala dajući mi povjerenje i dodijelivši mi projekt u Drugom valu Programa LSS transformacije, što mi je iznimna čast. Svojim odabirom kompanija mi istodobno daje šansu za dalnjim učenjem i usavršavanjem te me potiče na vlastiti rast i razvoj, što iznimno cijenim. Reakcije neposrednih kolega iznimno su pozitivne i poticajne, kolege mi daju svoju podršku i motiviraju me svojom potporom za daljnji rad i zalaganje na dodijeljenom projektu.

Ivan Povrženić, mag. ing. bioproc., voditelj uvođenja novih proizvoda na tržiste; Tim za strateške projekte

"Članovima projektnog tima želim pružiti znanje koje će nam pomoći u rješavanju problema"

Kako sam član Tima za strateške projekte, tako su i moji kolege u timu od prvog dana uključeni u proces transformacije i njihovo iskustvo i stečeno znanje radom na projektima dalo mi je motivaciju za usvajanje novih znanja i vještina koje će moći primijeniti u svim aspektima svoga života. S obzirom na to što sam bio uključen u veliki broj pro-

jekata prvog vala, već sam otprije upoznat s LSS metodologijom, ali trening mi je do-datno proširio način sagledavanja procesa, donio nova znanja, naučio me novim metoda-ma i alatima koje će nastojati primijeniti u radu na svom projektu sa svrhom prona-laženja optimalnog rješenja. Unutar projek-tog tima treba postojati timski rad te je pri odabiru ljudi, uz njihove vještine i stručnost, bitna i ljudska komponenta koja svakom timu daje dodatnu vrijednost. Članovima projektnog tima želim pružiti znanje nau-čeno na edukaciji, a koje će nas usmjeriti i pomoći nam pri definiranju i rješavanju prob-lema. Nastojat ću zajedno s timom i spon-zorom pronaći najbolje rješenje kojim ćemo učiniti naš proces efektivnijim i efikasnijim i na taj način opravdati povjerenje i uvjeriti Upravljački odbor da je naše rješenje ono što oni žele – racionalizirano i optimalno.

Radno vrijeme Green Belta

Voditelji projekata Prvog vala prenijeli su nam svoja iskustva, dobra i loša, a na nama je sada da iskoristimo te informa-cije i savjete pa da svatko prema svojim sposobnostima i mogućnostima odabere onaj koji će mu omogućiti kvalitetno utro-šeno vrijeme za vođenje projekta i redov-nan posao. Treba biti spremna, a kolege iz Prvog vala to potvrđuju, da će nekada biti potrebno više, a nekada manje od toga. No neće nam biti žao uložiti i koju minu-tu više u bavljenje projektom ako znamo da će uloženi trud polučiti uspjeh i zado-voljstvo onih čije radne procese nastojimo poboljšati.

MARIO FRANČIĆ

"Radionice omogućavaju da se problemi sagledavaju iz različitih kutova"

"Prije ovogodišnjeg treninga, LSS metodo-logije za mene su bile nešto što će pomoći u transformaciji procesa na neki način, da bi nakon treninga ipak doble novo lice, po-staju nešto što treba prihvati i tako živjeti da bi se transformirali. Radionice su osmi-šljene tako da se primjeri i vježbe odrađuju u timovima, dosta izmjena mišljenja i dis-kusija vezano uz teme, a kako dolazimo iz različitih sredina, pomaže da se problemi sagledavaju iz različitih kutova."



Karolina Šimc, dipl. ing. kemije, glavni tehnolog analitičar; Kontrola kvalitete/Odjel za stabilnost

"Radom na projektu bolje ćemo se upoznati i tako lakše ostvariti zajedničke ciljeve"

Predložena sam kao kandidat za voditelje projekata. Prije imenovanja, direktorica me pitala želim li prihvati tu ulogu na što sam pristala. Nakon što sam predložena za Green Belta jedna mi je kolegica rekla da je uvjerenja da će dobro obaviti taj posao. Povjerenje koje mi je dala tim riječima do-živjela sam kao svojevrsnu pohvalu za dosa-dašnji rad i moje sposobnost. Često se sje-tim tih riječi i ohrabre me u trenucima kada mi nije lako. Sudjelovanje u projektu, među ostalim, omogućilo mi je upoznavanje s kol-legama/članovima tvrtke u kojoj radimo i čije ciljeve svojim radom zajedno ostvarujemo. Susreti s njima omogućuju mi uvid u nova razmišljanja i drugačije pristupe radu. Istupanje iz malog kruga aktivnosti koje su tek dio cjelokupnog poslovanja znači i stvaranje drugačije perspektive o smislu vlasti-tog truda i pristupa poslu. Vjerujem da na taj način svaki pojedinac može podići kvalitetu svog rada i ostaviti značajniji doprinos. Projekt kojim ću se baviti odnosi se na cjeli-nu iz koje dolazim, a isto tako i moj sponzor, Željka Bešvir. Budući da smo iz iste cjeline i već imamo iskustvo zajedničkog sudjelova-nja, ne moramo prolaziti prvi korak među-sobnog upoznavanja i upoznavanja procesa cjeline na koju se projekt odnosi. Vjerujem da ćemo se kroz rad na projektu upoznati još više i na taj način lakše graditi ostvarivanje zajedničkih ciljeva.

ANA DOMITROVIĆ

"Višestruka je korist i privilegij imati priliku učiti od ljudi punih iskustva i znanja"

Prije treninga nisam mnogo znala o samoj metodologiji. Sada smatram da su prin-ci-pi koje LSS metoda promovira potrebni svakom poduzeću kako bi ono opstalo i razvijalo se na rastućem tržištu. Vjerujem da će u provedbi projekta puno naučiti na profesionalnoj, ali i osobnoj razini. Uvijek je višestruka korist i privilegija slušati i imati priliku učiti od ljudi punih iskustva i zna-janja kakvi su edukatori IFSS-a. Voditelj, ali i preostali GB-ovi Prvoga vala koji su nam se predstavili, prenijeli su nam svoja iskustva koja su imali na projektima te nas upozorili na moguće zamke."

MARTINA JAGAR

"Činjenica da se imamo kome obratiti za pomoći i savjet, vrlo je važna i umirujuća"

"Edukacija za GB-a dala mi je korisne alate koji su neophodni za vođenje projekta, a koji su istovremeno primjenjivi u svakodnevnom radu i životu općenito. Kolege GB-ovi iz Prvoga vala transformacije vrlo rado dijele svoja iskustva s nama, novim GB-ovi-ma, vrlo su susretljivi i podrška su nam od samog početka. Već sama činjenica da se imamo kome obratiti za pomoći i savjet je vrlo važna i umirujuća.



Ana Domitrović, mag. inf. voditeljica razvoja sustava i tržišnog kontrolinoga; Kontroling

"Od svih sudionika očekujem dobru suradnju te doprinos znanja i vještina s područja iz kojeg dolaze"

Voditelji su, pa tako i ja, birani iz poola kandidata predloženih od njihovih nadređenih, a prema sposobnostima i znanjima potrebnima za provedbu određenog projekta. Kolege iz sektora podržali su me svojim stavom da je ovo prilika za naučiti nešto novo i proširiti vidike, znanja i poznanstva. Od svih sudionika očekujem dobru suradnju te doprinos znanja i vještina s područja s kojeg dolaze. Ja nijma također mogu ponuditi isto. Cijeli priča LSS transformacije donosi nam povezivanje s kolegama s kojima inače ne surađujemo direktno, a poučeni prvim valom možemo vidjeti i radanje novih prijateljstva i suradnje.

Tomislav Šoštarić, mag. ing. cheming., glavni tehnolog linije proizvodnje; Proizvodnja krutih lijekova

"Mislim da je za projektni tim bitno da stvorim(o) ugodnu atmosferu te da temi pristupimo otvorena umer"

O mogućnosti sudjelovanja u projektu u ulozi voditelja obavijestila me direktorica Ivaniš-Turk, kojoj je dodijeljena uloga sponzora jednog od projekta 2. vala transformacije. Znali smo da su nam promjene potrebne, ali i da one neće doći bez mukotrpнog rada. Rekli smo si da ćemo su upustiti u to, ali da projekt mora donijeti opipljive rezultate, a ne kozmetičke promjene.

Nakon toga je uslijedio razgovor s direkto-

ricom Razvoja ljudskih potencijala te njena preporuka Upravljačkom odboru koji je donio konačnu odluku o voditeljima projekata. Zbog strožeg vremenskog ograničenja trajanja projekata u odnosu na prethodni val, prvim se izazovom pokazalo pronaći projekt koji bi zadovoljio taj kriterij, a istovremeno donio željeni rezultat.

Unutar odjela organizirali smo brainstorming radionice i tu se vidjelo da kolege imaju i ideje i volju za poboljšavanje naših procesa. U takvom okruženju znam da će imati njihovu potporu, što znači da nema promjene – nastavljamo veslati zajedno u istom smjeru. Sponzor projekta Gordana Medenjak pokazala se iznimno sistematičnom i pedantnom u fazi izrade projektne povelje te sam već sad šteta ljudomornih pogleda ostalih voditelja. Šalu na stranu, ali kolege mi zbilja prilaze i čestitaju na suradnji s Goranom. Uvjeren sam da će njezino iskustvo i golemo poznавanje područja biti od ključnog značaja za strategiju projekta. Mislim da je za projektni tim bitno da stvorim(o) ugodnu atmosferu te da temi pristupimo otvorenog umer.

Za Belupo je bitan rezultat projekta, ali i da svi nastavimo rasti kao profesionalci. Nadam se da će tokom sudjelovanja u projektu članovi tima ponijeti dio LSS-a u svoje cjeline. Upravljački odbor je taj koji će odlučiti je li tim napravio dovoljno dobar posao ili ne. Na meni je odgovornost da opravdam njihova očekivanja i povjerenje, a očekujem konstruktivan feedback. U odnosu s kolegama voditeljima, vidi se razlika između početka 1. i 2. modula edukacije – opušteniji smo i otvoreniji, propitkujemo se kako smo preskočili određene prepreke. Želja je, naravno, da u tom tonu nastavimo i budemo si pomoći i podrška.

O edukaciji

IVANA ANTOLAŠ

"Razmišljanja drugih kolega potaknula su me na širenje vidika"

"Moje poimanje LSS metodologije prije treninga i nakon njega je neusporedivo zbog toga što se do sada nisam imala prilike upoznati s njezinim dobrobitima i koristima. Razmišljanja ostalih kolega, budućih voditelja projekata, natjerala su me na širenje vidika, postavljanja drugačijih pitanja i sagledavanja procesa s različitim pozicijama. Isto tako mi je lakše nositi se s vlastitim strahovima s obzirom da se i oni s njima susreću."



TOMISLAV ŠOŠTARIĆ

"Razmjenjujemo dojmove i iskustva, uspoređujemo koliko smo odmakli s projektima"

"Prije nisam razmišljao aktivno o LSS metodama. Drugačije je kad na sastanku projektnog tima u 10-ak min čuješ ili vidiš prvi put neki alat i onda ga počneš primjenjivati u praksi i sada kad se u 90 min rade temelji iz teorije i cilja alata. Nakon edukacije, imam drugačiji pogled na poznate procese, a kiša novih pojmovima, malo engleski, malo hrvatski, a na kraju ne znaš koji zvuči više strano. Postoji i doza natjecateljskog duha gdje argumentiramo zašto mislimo da su baš naši zaključci ispravni. Razmjenjujemo dojmove i iskustva u ovim početnim fazama, uspoređujemo koliko smo odmakli s projektima."

CILJEVI CYBER NAPADA SU RAZLIČITI PODATAKA DO NANOŠENJA ŠTETE P

BELUPOV

NAJČEŠĆI ALATI ZA CYBER NAPADE NA F

CRV, TROJANAC, ŠPIJUNSKI SOFTVER, U



Pripremio: Silvio Baronić, dipl. ing. elektrotehnik, rukovoditelj Informatike

Živimo u vrijeme u kojem je internet postao nezamjenjiv dio svakodnevnog života. Društveni život, javni servisi, bankarstvo, kupovina sve se većim dijelom oslanja na internet. Slično je i u poslovnom svijetu gdje je poslovanje tvrtki nezamislivo bez interneta (fiskalizacija, serijalizacija, internetsko naručivanje, eRačuni, eBankarstvo, ...). Međutim, stalno izlaganje internetu značajno povećava rizik od kibernetičkih ili cyber napada.

Cyber napadi označavaju upotrebu računala, interneta i drugih sredstava za pohranu ili širenje informacija za provođenje ciljanih napada na osobne ili kompanijske informacijske sustave pomoći sredstava informatičke tehnologije.

Ciljevi cyber napada najčešće su komunikacijski i informacijski sustavi. Napadači mogu primjerice uz relativno malen napor oštetići infrastrukturu ili kompanijske poslovne sustave koji se u velikoj mjeri temelje na računalnim sustavima. Kibernetička sigurnost ili cyber sigurnost kompanije i svih njezinih korisnika jedna je od glavnih funkcija Informatike. Kontinuiranom digitalizacijom poslovnih procesa, informatizacijom opreme i pratećih sustava povećava se rizik od cyber napada i sam učinak takvih napada jer kompromitacija glavnih poslovnih sustava dovodi do prekida poslovanja i velikih financijskih gubitaka. Svakodnevno smo svjedoci takvih napada na tvrtke iz cijelog svijeta, ali i na tvrtke iz Hrvatske. Ciljevi napada su različiti, od financijskog iznuđivanja, krađe osobnih i poslovnih podataka do nanošenja štete poslovanju i ugledu kompanija.

Vrste napada su različite. Opisat ćemo najčešće alate za cyber napade na pojedince i kompanije.

VA IT SIGURNOST

POJEDINCE I KOMPANIJE SU SPAM, MALWARE (RAČUNALNI VIRUS, RAČUNALNI CJENJIVAČKI SOFTVER, OGLAŠIVAČKI SOFTVER), PHISHING NAPADI

Spam

Spam ili junk mail predstavlja neželjenu elektroničku poštu za primatelja koja može u velikom opsegu zatrpati njegov elektronički sandučić za primanje poruka, koja je usto i bezvrijedna i nenaručena pošta. Neki njegovi oblici su lažne privatne poruke koje mogu voditi do pornografskih sadržaja, proizvodi za koje primatelji nisu imali interesa, reklame itd. Ukratko rečeno, spam je poruka koja se šalje primatelju bez njegovog dopuštenja, a koje vrlo često sadrže i prijevaru. Spam je problem koji već dugi niz godina brine gotovo sve korisnike interneta. Bez obzira radi li se o krajnjim korisnicima, velikim tvrtkama ili davateljima internetskih usluga, problem spama, osim što uz nemirava korisnike, također za sobom povlači i ogromne finansijske gubitke. Usprkos brojnim pokušajima suzbijanja spama, u vidu različitih alata i tehnologija, spam još uvijek nije u potpunosti riješen problem.

Malware

Malware je izraz koji dolazi kao skraćenica od engleskog izraza Malicious software, a označava štetni softver ili zlonamjerni softver. Malware je softverski program koji je razvijen s ciljem da se neprimjetno ubaci u računalo ili računalni sustav te da napravi neku vrstu štete. Malware može biti:

● Računalni virus – vrsta zlonamjernog koda ili programa napisan za promjenu načina rada računala i koji je dizajniran za širenje s jednog računala na drugo. Virus djeluje umetanjem ili povezivanjem na legitiman program ili dokument koji podržava makronaredbe kako bi izvršio svoj kod.

● Računalni crv – računalni programi koji umnožavaju sami sebe. Za razliku od virusa, za svoje djelovanje ne moraju inficirati druge programe. Mogu stići i kao primitak u elektroničkoj pošti te im pristup računalu omogućuju propusti u operacijskim sustavima i aplikacijama. Crvi otežavaju rad mreže, a mogu oštetiti podatke i kompromitirati sigurnost računala.

● Trojanac (ili trojanski konj) – maliciozni je računalni program koji se koristi da bi inficirao ciljano računalo i uzrokovao na njemu zlonamjerne aktivnosti. Obično se takvi programi koriste za krađu osobnih podataka, širenje drugih virusa ili jednostavno remećenje performansi računala. Uz to, hakeri ih mogu koristiti za dobivanje neautoriziranog daljinskog pristupa kompromitiranom računalu, inficiranje određenih datoteka i nanošenje štete samom sistemu. Čim se trojanac infiltrira u računalo, on će se početi skrivati svojoj žrtvi. Trojanci su veoma slični pravim virusima i zato ih je vrlo teško detektirati.

● Špijunski softver se razlikuje od virusa i crva u tome što se obično ne replicira. Kao mnogi novi virusi, špijunski softver je dizajniran da iskorištava zaražena računala za komercijalnu dobit. Tipične taktike su prikazivanje ne zahtijevanih pop-up reklama, krađa osobnih informacija (uključujući i finansijske informacije kao što su brojevi kreditnih kartica i lozinke), praćenje aktivnosti na internetu za marketinške svrhe ili preusmjerenje HTTP zahtjeva na reklamne stranice.

● Ucenjivački softver (ransomware) je posebna skupina zlonamjernog softvera koji blokira pristup korisniku računala ili se podaci na računalu žrtve zaključavaju, obično šifriranjem, a plaćanje se traži prije nego što se otkupljeni podaci dešifriraju i pristup se vrati žrtvi. Motiv napada je finansijska korist, odnosno otkupnina, a za razliku od drugih vrsta zlonamjernog softvera, žrtva se obično obavještava da je došlo do napada i daju se upute kako otkupiti podatke. Plaćanje se često traži u virtualnoj valuti, kao što je bitcoin, tako da identitet cyber kriminalaca nije poznat jer su transakcije anonimne. Ta vrsta zlonamjernog softvera može se širiti privicima e-pošte, zaraženim softverskim aplikacijama, inficiranim vanjskim uređajima za pohranu i ugroženim web-mjestima.

● Oglasivački softver ili reklamni softver (Adware) je program koji automatski prikazuje ili skida (preuzima) oglase na računalo nakon što je instaliran neki softver ili nakon

korištenja neke aplikacije. Pojedini adware programi pripadaju i špijunkom softveru te se stoga mogu svrstati u programe koji narušavaju privatnost korisnika.

Phishing

Jedna od najvećih opasnosti koje nam prijete s interneta su phishing napadi. Nakon virusa, crva, neželjene elektroničke pošte (spama), hoax poruka i različitih kombinacija ovih prijetnji, na internetu je primjećen veliki porast phishing napada. Pojam phishing napada podrazumijeva aktivnosti kojima napadači korištenjem lažiranih poruka elektroničke pošte i lažiranih web-stranica finansijskih i drugih organizacija pokušavaju korisnika navesti na otkrivanje povjerljivih osobnih podataka kao što su korisnička imena i zaporce, PIN brojevi, brojevi kreditnih kartica i sl. Ta vrsta napada opasna je iz više segmenata:

● Prikupljanjem korisničkih podataka korisnika kroz logiranje na različite linkove iz e-pošte, napadač može doći do sadržaja koji se nalaze na računalu, preusmjeriti poruke e-pošte na vanjsku adresu ili stvoriti teren za daljnje napade na računalo ili informatički sustav kompanije

● Lažnim predstavljanjem kao visoko pozicionirana osoba u kompaniji može navesti napadnutu osobu na finansijske transakcije prema napadaču

● Prijavom na lažne web-stranice omogući se skidanje malicioznog koda na računalo koji će kriptirati podatke i tražiti otkupninu za deskripcijski ključ (ransomware).

Kako se boriti protiv takvih napada?

S tehničke strane informatika brine da serverska i osobna računala imaju instalirane zadnje definicije antivirusnih programa, redovito se instaliraju sigurnosne zavrpe na operativne sustave, instalirani su softverski alati koji služe za detekciju napada preko interneta, računalne i mrežne infrastrukture. Promijenjen je način administriranja računala i servera, a sve u cilju smanjenja rizika od cyber napada. Provodi se kontinuirano informiranje korisnika o prijetnjama putem kompanijske e-pošte i obavijesti na portalima.

Rizik od prodora malicioznih softvera u poslovna računala i mrežu ne može se svesti na nulu jer organizacije koje izvode napade zapošljavaju hakere s golemom količinom znanja i iskustva te kontinuirano unapređuju metode hakiranja. Napadi mogu biti fokusirani na više segmenata poput phishing kampanja prema velikom broju korisnika ili ciljanim napadima na pojedince i sustave. Napad na tvrtku može slijediti nakon više

tjedana, čak i mjeseci poslije inicijalnog pro-dora u sustav, kad napadač prikupi dovoljno informacija za učinkovit i brz napad. Rezul-tati takvih napada najčešće su katastrofalni za poslovne sustave i infrastrukturu jer do-lazi do kompromitacije poslovnih i osobnih podataka.

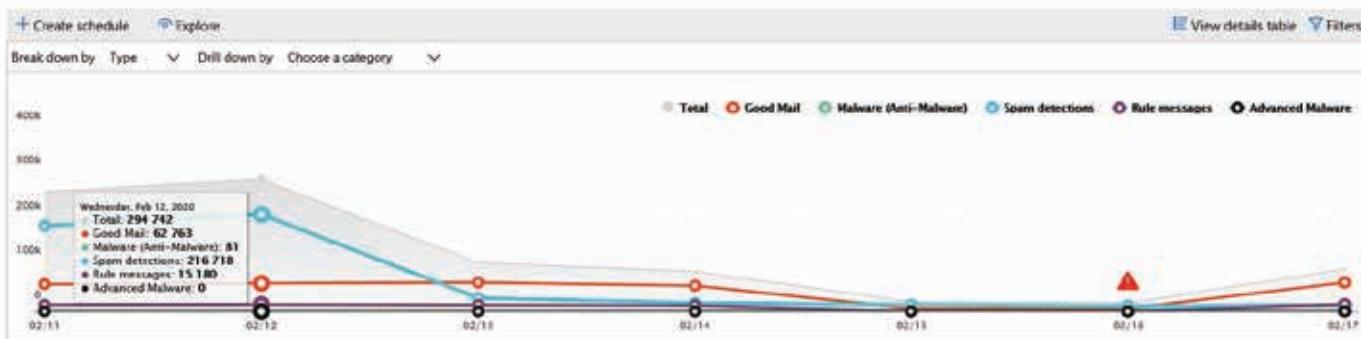
Zbog toga koristim i ovu priliku za upozoriti sve korisnike računala i računalnih sustava da budu jako oprezni s elektroničkom po-

štrom koja sadrži linkove na nepoznate izvo-re ili traži davanje osobnih ili korisničkih podataka (prijavu) za prikaz sadržaja elek-troničke pošte. Ako dobijete takvu elektro-ničku poštu ili bilo kakvu poštu koja sadrži prijeteći sadržaj ili aktivnosti koje odstupaju od uobičajenog načina rada proslijedite je na infosec@podravka.hr. Tamo će je pre-gledati stručnjaci u sigurnom okruženju i savjetovati vas kako dalje postupiti.

Kako izgleda svakodnevica?

U nastavku je prikazan primjer podataka sa zaštitnih sustava Podravka grupe o aktivno-stima na tjednoj razini. Pokušaji napada na naše poslovne sustave su svakodnevica koje moramo biti svjesni. Odgovorno ponašanje korisnika na svim razinama kompanije može osigurati dobru zaštitu računalnih su-stava Belupa i smanjiti rizike za poslovanje.

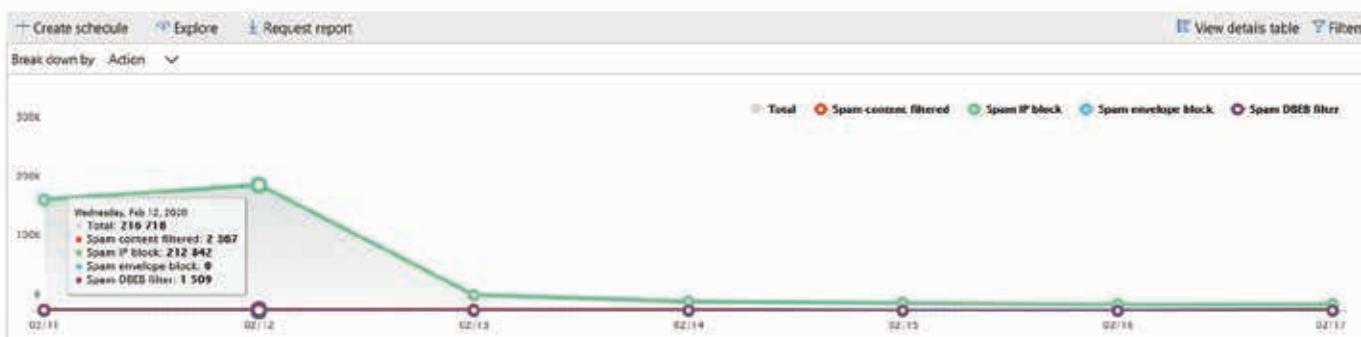
Sent and received email report



Tjedni prikaz detektiranih prijetnji

Na slici je prikazan tjedni trend detektiranih prijetnji. Npr. kod najintenzivnijeg dana u tjednu 294.742 e-poruke su označene kao prijetnja. Od toga je 216.718 mailova potvrđeno kao spam, 81 kao malware i 62.763 kao dobar mail.

Spam detections report



Tjedni prikaz detektiranih spam poruka

Izdvojen je samo prikaz spam poruka i dnevna statistika. Najveći dio spam poruka eliminira se blokiranjem dolazne IP adrese.

Malware Detections Report



Tjedni prikaz detektiranih malwarea

Slika prikazuje tjedni trend detektiranih malwarea. Većina detektiranih malwarea je u dolaznim porukama (79 od 81).



Budućnost automatizacije i digitalizacije u ljekarnama

ROBOTI ĆE OLAKŠATI RAD LJEKARNIKA TAKO DA ĆE SE BRZO I BEZ POGREŠKE MOĆI SORTIRATI I IZDAVATI LIJEKOVE PA ĆE LJEKARNIK IMATI VIŠE VREMENA ZA SAVJETOVANJE PACIJENATA

Potreba za stalnim usavršavanjem ljekarnika i medicinskog osoblja neminovna je. Naime, u vrijeme kad je njega, kvaliteta usluge neprocjenjiva i briga za pacijenta postaje veća, potreba za usavršavanjem zdravstvenih djelatnika neizbjegnjava. Iako je dobro znana uloga ljekarnika od davnina, postavljaju se novi izazovi pred njih. Naime, tradicionalna uloga ljekarnika je oblikovanje i izdavanje lijekova, a kasnije, kroz godine, uočava se važnost savjetodavne uloge ljekarnika. Uvođenjem informatizacije u sve pore gospodarstva, djelatnosti pa tako i u ljekarničku djelatnost, uočava se promjena ljekarničke struke i poznavanja uloge ljekarnike kao što je bila. Danas se izdaje recept elektronskim putem, sve je više informacija prisutno na intranetu, tako da danas imamo informiranog pacijenta. Time i savjetodavna uloga ljekarnika postaje sve teža jer pacijent dolazi po savjet s već nekim izgrađenim mišljenjem koje nužno i ne mora biti točno.

Zato savjetovanje ljekarnika postaje sve teže u ovo moderno informatizirano i digitalizirano doba.

Usto, životni vijek se produžuje, javljaju se kronične i neizlječive bolesti, potrošnja lijekova se povećava i sve se više pristupa personaliziranoj medicini, a tu se ističe farmagenetika.

Tako ulazimo u medicinu 22. stoljeća, liječnjem s pravim lijekom, u pravo vrijeme, za pravog pacijenta. Uz to, naravno da imamo sve više prisutnu robotizaciju. To je nekad bilo nezamislivo, danas je ograničena uglavnom na bolničke ljekarne, međutim za nekoliko godina bit će implementirana u sve lokalne ljekarne.

Možda će roboti olakšati rad ljekarnika na način da će se brzo i bez pogreške moći sortirati i izdavati lijekovi pa će ostati više vremena ljekarniku za savjetovanje pacijenata. Prijetnja se javlja kad uloga ljekarnika postane banalizirana i robot kao pomoć

počinje preuzimati sve više funkcija u radu s pacijentima.

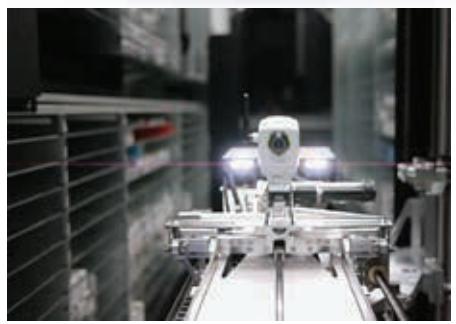
Kako je umjetna inteligencija utjecala na poslovanje ljekarne koja je prva uvela robota u ljekarni, saznajemo iz prve ruke.

ZU Ljekarne Tripolski – prvi u Hrvatskoj uvode robota u poslovanje

ZU Ljekarna Tripolski u Osijeku je prva ljekarna u Hrvatskoj u kojoj robot traži i izdaje lijek. U razgovoru s vlasnikom i ravnateljem ZU Ljekarna Žoltom Tripolski saznali smo koje su revolucionarne promjene u ljekarništvu poduzeli da bi bili spremni za još veće promjene u budućnosti.

B Kako se nosite sa sve većom automatizacijom i digitalizacijom u ljekarništvu?

Teško je reći da se "nosimo" s digitalizacijom i automatizacijom, jer mi kao čovječanstvo koračamo prema budućnosti u svim segmentima i područjima razvoja bilo koje grane poslovanja, od zidarstva pa



do izgradnje svemirskih brodova. Jednako tome i promijene u ljekarništvu su normalne i očekivane. Prema njima se treba prilagoditi i hrabro koračati uz njih naprijed. Promijene mogu donijeti puno dobrih stvari, a ne nužno loše. Loš je naš strah prema njima, a to je razumljivo jer ipak smo ljudi.

B Do kakvih je promjena u poslovanju došlo njihovim uvođenjem?

Najveća promjena i prednost u poslovanju svakako je dragocjeno vrijeme koje pacijent dobije od svoga farmaceuta. U današnjem užurbanom načinu života, svaka minuta nam je dragocjena pa je tako jednako i važno da u tom vremenu informacije koje damo i primamo budu kvalitetne, precizne i točne, a s ovim načinom "dodatane pomoći" u ljekarni smo dobili upravo to. Zadovoljstvo pacijenta, to čini misiju i viziju naše ZU.

B Kako je nastala ideja o implementaciji roboata u ljekarni?

Ponajprije, moram vas ispraviti, nemamo robota, naš "robot" je robotizirano skladište, nije klasični robot kako si svi zamisljavaju pomoćnike koji zamjenjuju ljudi. Kao čest sudionik sajmova u inozemstvu, pokušavajući biti u korak s vremenom, tako je na jednom od njih i došla ideja implementacije robotiziranog skladišta kod nas.

B Koje prednosti možete navesti uvođenjem robota, a koji su izazovi?

Svakako, najveća je prednost ušteđenog vremena koje farmaceut ne mora trošiti na pojedinosti koje su velik gubitak radnog

vremena, već se može u potpunosti predati svojoj savjetodavnoj ulozi prema svojim pacijentima. Tim načinom robotizacije skladišta, farmaceut je dobio i puno veće opcije za proširenje svoje farmaceutske uloge u follow up-ovima pacijenta, organiziranju terapija, provjerama kontraindikacija lijekova i/ili nuspojavama. Izazovi preostaju kako još osigurati bolju uslugu pacijentima, ali i na koji način uključiti i farmaceutskog tehničara koji je jednakovo važna karika u tom lancu brige o pacijentu.

B Kako vidite budućnost uloge ljekarnika i utjecaj robotike na njihov rad?

Kako sam već i napomenuo, farmaceuti su ovdje kako bi savjetovali pacijente i pratili njihove terapije te bili njima na usluzi. Farmaceut kao stručna osoba svakako je budućnost OSOBNOG LJEKARNIKA, koji je na pomoći pacijentima u svim poteškoćama koje ih muče. To je budućnost farmaceuta. Robotika može samo biti velika pomoć farmaceutu, neizbjegljiva je, zato joj se trebamo prilagoditi.

B Kako se magistre u Vašoj ljekarni nose s činjenicom da ih je u određenom dijelu posla zamijenio robot?

Kao i svugdje, i kod nas je postojao određeni strah što će donijeti promjena, no nakon edukacije i obuke rada s robotiziranim skladištem djelatnici su se navikli. Ni jednog djelatnika robotizirano skladište nije zamijenilo, jer on to ne može, i dalje je potreban ljudski glas, um i emocija za rad s pacijentima. Tu su ljudi ne zamjenjivi, trenutačno. On je njihov pomoćnik, a ljudi koji i rade u ljekarni s njim, vrlo lako zaborave kako je to raditi po "starom" sistemu, i kopati po ladicama tražeći lijekove, što znači da na sve dobro se čovjek brzo navikne.

B Može li u budućnosti robot u potpunosti zamijeniti čovjeka?

Sigurno da može, jedino će biti upitna kvaliteta takvog načina rada, no osobno mislim da smo još vrlo daleko od takve opcije.

BELUPOVE LJEKARNE O MOGUĆNOS

Osobni pristup, ljudski dodir ne

Piše: mr. pharm. Ivan Barešić, MBA, pomoćnik ravnateljice ZU Ljekarne Deltis pharm

Razvoj tehnologije i znanosti možda se najviše odražava na digitalizaciju i automatizaciju društva općenito. Taj streljoviti napredak nije zaobišao ni hrvatsko ljekarništvo. Do promjena dolazi svakodnevno i vjerujem kako se mi kao organizacija s njima znamo nositi.



Svi ti procesi kod nas su dobro prihvaćeni najviše zahvaljujući stalnoj edukaciji naših timova i njihovoj otvorenosti prema novom i inovativnom. Velika je prednost što se nakon implementacije nekog procesa može za kratko vrijeme vidjeti koje su njegove prednosti. Sve novosti uvijek sagledavamo iz perspektive utjecaja na pacijenta i naše poslovanje.

Kao najvažniji primjer na kojem se demonstrira sva moć digitalizacije ističe se e-recept. Njegovo zaprimanje i obrada odvija se digitalno i u usporedbi s nekim ranijim vremenima radi se o velikom rasterećenju jer se svi administrativni parametri automatski provjeravaju. Time su ljekarnici dobili vrijeme u kojem svoje znanje i iskustvo mogu fokusirati na pacijenta. Konkretnе promjene u našim ljekarnama vidljive su u raznim aspektima našeg poslovanja, od same narudžbe lijekova preko obrade primke do elementarnog praćenja i analize poslovanja.

empatičnost, kreativnost i može zamijeniti nikakav stroj



I drugi vidovi promjena, kao umjetna inteligencija, digitalizacija i roboti, sve su više prisutni u svim vidovima poslovanja. Sve se više primjenjuje i u farmaciji. Koliko mi je poznato, za sada se umjetna inteligencija koristi u razvoju novih lijekova. Tradicionalni model otkrića novog lijeka temelji se na principu pokušaja i pogreške i traje u prosjeku oko 12 godina. Pri tome se troškovi izlaska nove molekule na tržište broje u milijardama. Umjetna inteligencija koja može povezivati neke biokemijske principe s kemijom djelatne tvari može biti učinkovita i raditi probir u mnogo kraćem vremenu.

Danas postoje algoritmi koji mogu predviđeti nuspojave neke molekule ili njezinu interakciju s nekim drugim lijekom. U dizajn lijekova, a time i u zdravstveni sustav, tako se sve više uključuju tehnološke poduzeća. Umjetna inteligencija koristi se za modeliranje i probir lijekova za ebolu, multiplu sklerozu, rak i razne druge bolesti. Ljekarništvo u svijetu koristi umjetnu inteligenciju kako bi povećalo adherenciju pacijenta. Jedan od primjera je aplikacija za pametni telefon koja podsjeća na uzimanje terapije, ali cijelo vrijeme korištenja "uči" o ljudskom ponašanju. Tako prikupljeni podaci mogu pomoći da dođemo do smislenih zaključaka vezanih uz provođenje kliničkih studija i sl. To je sve samo početak i mislim kako

su najzanimljivija otkrića tek pred nama. Dobro razvijena i ustrojena umjetna inteligencija može biti od velike pomoći primjerice liječnicima kod postavljanja dijagnoze i određivanja terapije što bi trebalo rezultirati i boljim ishodom liječenja. S druge strane, nekoliko pogrešnih zaključaka i/ili nedovoljno dobro opremljena baza podatka može rezultirati fatalnim ishodom.

Iz do sada poznatih primjera možemo vidjeti kako primjena robota u ljekarni može olakšati svakodnevni rad osoblja. Robot se brine za stanje zaliha, rokove valjanosti, ispravnu temperaturu. Istovremeno na zahtjev traži i dostavlja lijek do ljekarnika u vrlo kratkom vremenu. Cijelo to vrijeme ljekarnik može posvetiti razgovoru s pacijentom. Stoga su prednosti primjene robotike višestruke. Može pomoći ili gotovo zamijeniti čovjeka u nekom manualnom i repetitivnom radu (primjerice u preuzimanju robe od dobavljača, pronalasku lijeka na polici i njegovom donošenju do pulta ili održavanju čistoće i sl.). Sve to uz vrlo visoku točnost, efikasnost i brzinu. Nije zanemariv ni aspekt kako robot nema radno vrijeme, godišnji odmor ili bolovanje – dostupan je uvijek. Nedostatak su (još uvijek) vrlo visoki inicijalni troškovi koji primjenu te tehnologije mogu opravdati u ljekarnama smještenim u urbanijim sredinama, velikim brojem obrađenih recepata i otvorenima 0 – 24.

Iz perspektive ljekarne roboti su tu da nam olakšaju i oslobode vrijeme kao bi naša usluga bila kvalitetnija. Vjerujem kako će primjena novih tehnologija pomoći u dodatnom pozicionirajući ljekarnika u zdravstvenom sustavu. Kao najdostupniji zdravstveni djelatnici moći će više vremena provesti u savjetovanju vezanima uz terapiju, ali i prevenciju bolesti. Svaka minuta više provedena s pacijentom daje više mogućnosti vezanih uz osobni pristup što u konačnici rezultira većim povjerenjem pacijenta i boljim ishodima liječenja. Sve to dovodi do veće uštede u zdravstvenom sustavu. Osobni pristup, empatičnost, kreativnost i ljudski dodir ne može zamijeniti nikakav stroj. Zato mislim kako robot nikad neće u potpunosti zamijeniti čovjeku.



PRVO JE ZDRAVLJE

Prvo je zdravlje

SNJEŽANA SLADE ŠILOVIĆ I ŠTEFICA VRŠČAK
POBJEDNICE OVOGODIŠNJEG NAGRADNOG
NATJEČAJA ZA KREIRANJE SLOGANA SVIH
OVOGODIŠNJIH KORPORATIVNIH DOGAĐANJA

"Prvo je zdravlje" – krovni je naziv svih ovogodišnjih stručnih događanja u 2020. namijenjenima liječnicima i farmaceutima, Belupovim poslovnim partnerima.

U osmišljavanju toga krovnog naziva, sudjelovali su svi zaposlenici Belupa, javnim natječajem. Komisija je od pristiglih rješenja odabrala ono koje je ponajbolje opisivalo našu djelatnost i bilo dovoljno posebno da ističe naše korporativne vrijednosti – strast, izvrsnost, povjerenje, zadovoljstvo, kreativnost i inovativnost. Ove su godine dvije kolegice izabrale isti slogan. Kolegice će biti nagrađene putovanjem na ovogodišnje Dane Belupa. Kako su došle do ideje za baš tim nazivom te što konkretno za njih znači slogan koji su izabrale, pročitajte u nastavku. Čestitamo!

Snježana Slade-Šilović

Drago mi je da je slogan koji smo odabrale Štefica i ja proglašen sloganom za događanja Belupa u ovoj godini. Iako sam do slogan-a došla od prve, drago mi je da je na istom tragu razmišljala i kolegica Štefica.

Moj slogan bio je povezan s logom Belupa, jer uz naziv "Prvo zdravlje" – dodala sam i Belupo, vodeći se mišju kako naša kompanija brine i nastoji biti uz pacijenta bilo s paletom lijekova koje nudi, bilo putem naših web-stranica, Glasila... gdje se možemo informirati kako sačuvati ili kako popraviti zdravlje. Svakako nam je svima zdravlje NA PRVOM MJESTU – a uz Belupo imamo sigurnost u brizi za zdravlje.

Štefica Vrščak

Živimo u vremenu punom stresa, jurimo za ostvarenjem raznoraznih ciljeva, a najmanje brinemo za svoje zdravje. Sretna sam što radim u kompaniji koja je na pomoć mnogima, bilo svojim proizvodima, savjetima za pacijente, javnozdravstvenim aktivnostima. Nije potrebno puno da bi došli do ideje za slogan "Prvo je zdravlje", jer zdravlje je pokretač svega. Kad jednom osjetiš nemoć, možda samo zbog visoke temperature, bolova u glavi ili ne daj Bože neke teže bolesti, spoznaš da si ograničen u mnogo čemu i shvatiš što znači biti zdrav. Zato, neka nam je zdravlje na prvom mjestu i na vrijeme se pobrinimo za to.

BELUPOVO STRUČNO PREDAVANJE U OSIJEKU

"Prepoznavanje i liječenje depresivnih poremećaja u ordinaciji obiteljskog liječnika"

DEPRESIJA, ANKSIOZNOST I POREMEĆAJ SPAVANJA ZNAČAJNO SU KOMORBIDNO POVEZANI S KRONIČNIM BOLNIM SINDROMOM, KARDIOVASKULARnim I CEREBROVASKULARnim BOLESTIMA TE VELIK BROJ NEUROLOŠKIH BOLESTI POČINJE DEPRESIJOM

Piše: Nediljka Štimac, dr. med.

Stručno predavanje u organizaciji Belupa pod nazivom "Prepoznavanje i liječenje depresivnih poremećaja u ordinaciji obiteljskog liječnika" održano je 19. veljače 2020. u hotelu Osijek u Osijeku za mlade liječnike obiteljske medicine Slavonije i Baranje. S obzirom na to da se u svojem svakodnevnom radu liječnici susreću s porastom pacijenata koji pate od depresije, izrazili su interes i želju za edukacijom, kako bi što prije prepoznali, započeli liječenje i vraćanje pacijenta u stanje što sličnijem prije bolesti, što im je Belupo i ove godine omogućio.

Predavanje je održala prof. prim. dr. sc. Dunja Degmečić, iz KBC Osijek i profesor na medicinskom fakultetu u Osijeku. Da bi nam približila težinu kliničke slike depresije, svoje predavanje započela je citatom Roberta Burtona "Anatomija melankolije" iz 1621. godine. "Ako postoji pakao na zemlji, pronaći ćeće ga u srcu melankoličnog čovjeka". U epidemiologiji istaknula je kako je blagu depresiju doživjelo barem jednom u životu polovica čovječanstava te da je depresija dva puta češća u žena nego u muškaraca, a oko 50 % depresivnih bolesnika ostaje neprepoznato, oko 70 % se ne liječi. Depresija, anksioznost i poremećaj spavanja značajno su komorbidno povezani s kroničnim bolnim sindromom, kardiovaskularnim i cerebrovaskularnim bolestima te velik broj neuroloških bolesti počinje depresijom. Sve što se događa na tijelu ostavlja traga na psihi i sve što se događa na psihi ostavlja traga na tijelu. Dalje navodi kako se svega 10 % pacijenata liječi suvremenim načelima, a 10 – 15 % teško depresivnih pacijenata počini suicid. Zbog svega navedenog jako je važno da liječnik obiteljske medicine prepozna depresivnog pacijenta i započne čim prije liječenje. Od dostupnih metoda liječenja navodi farmakološke i nefarmakološke metode liječenja. Farmakološke su dostupni antidepresivi, stabilizatori raspoloženja, atipični antipsihotici kao dodatak liječenju,



hormoni i biljni pripravci (gospina trava). Nefarmakološke metode su psihoterapija i ostale psihosocijalne metode. Belupo je ponosan na svoju široku paletu antidepresiva, anksiolitika i antipsihotika. Na kraju izlaganja jako zanimanje liječnika je bilo za slučajeve iz kliničke prakse koje je profesorica iznijela pa se raspravljalo o mogućnostima liječenja i ishoda bolesti. A diskusija se nastavila pitanjima liječnika o svojim nerazjašnjenim slučajevima iz ambulanti. Takva stručna predavanja su od iznimne koristi i za liječnike, da bi im se olakšao rad u ambulantama, i na dobrobit pacijenata u očuvanju mentalnog zdravlja duha, duše i tijela.

POVODOM 100. OBLJETNICE

Podravka otvorila prehrambeno-tehnološki laboratorij u regiji, kulinarska istraživanja

U Podravki je u petak, 21. veljače obilježena 100. obljetnica rođenja profesorice Zlate Bartl, jedne od najznačajnijih osoba iz Podravkine bogate povijesti. Zlata Bartl bila je znanstvenica koja je predvodila tim stručnjaka iz čijih su laboratorija prvo osmišljene dehidrirane Podravka juhe, a potom i Vegeta, Podravkin najpoznatiji proizvod i brand. Tijekom dugo-godišnje karijere voditeljice Istraživanja i razvoja, vizionarka Zlata Bartl postavila je inovativnost, vrhunsku kvalitetu, izvrsnost i odgovornost prema potrošačima kao imperativ u poslovanju, čime se Podravka i dalje vodi.

Temeljem njene ostavštine i putevima kojima je krenula nastavljeno je sve do danas te je tom prilikom, povodom njenog rođenja, otvoren najsvremeniji prehrambeno-tehnološki laboratorij u regiji. Laboratorij za napredna senzorska i kulinarska istraživanja nosit će njeno ime, prof. Zlata Bartl te će u njemu nastajati novi Podravkini proizvodi. Laboratorij je u mogućnosti na jednom mjestu objediti razvoj kulinarskih prototipova i testiranje okusa najmodernijim senzorskim metodama te, na taj način, pružati podršku razvoju novih proizvoda uz stvaranje okusa na brz i efikasan način korištenjem digitalnih alata. Laboratorij je opremljen najsvremenijom multimedijskom opremom i kulinarskim uređajima (od standardnih hladnjaka, štednjaka, pećnica do 3D printera hrane) te osim operativne podrške, stvara temelj za istraživačke projekte u nutricionizmu, senzorskoj znanosti i visokoj gastronomiji.

"Na temeljima koje su nam ostavili naši prethodnici, naša je obveza da gradimo uspješnu, modernu i avangardnu Podravku, perjanicu hrvatske industrije. Današnji događaj način je da iskažemo zahvalnost i poštovanje Zlati Bartl i svim generacijama prije nas. Da pokažemo da se cijeni znanje koje stvara nove vrijednosti i otvara nove mogućnosti, da imamo proizvode koji se prodaju na pet kontinenata te da znamo kuda idemo jer znamo odakle dolazimo", istaknuo je predsjednik Uprave Podravke Marin Pucar.

a najsuvremeniji tehnološki laboratorijski za senzorska i analiziranja

Prije samog otvaranja laboratorija održan je i stručni panel "Zalogaj budućnosti – personalizirana proizvodnja hrane za globalno tržište" na kojem su sudjelovali dr. sc. Jasmina Ranić, direktorka Istraživanja i razvoja u Podravki, dr. David Matthew Smith, ravnatelj Instituta Ruđer Bošković, prof. dr. sc. Irena Colić Barić s Prehrambeno-biotehnološkog fakulteta i Zlatko Novak, profesionalni kuhar i kapetan Hrvatske kuharske reprezentacije koja se ovih dana vratila s osvojenim odličjima s Kulinarske Olimpijade. Raspravljalo se o prehrambenim trendovima, istaknuta je važnost edukacije od najranije dobi te budućnost prehrambene industrije i prehrane općenito.

„Personalizirana prehrana, kao i medicina, ono su što nas očekuje u narednim razdobljima. Nutricionizam i senzorika tu imaju veliku ulogu: važno je povezati znanstvenu zajednicu i proizvođački sektor, ono što mi radimo, istraživati i voditi brigu ne samo o ljudima, već i okolišu kako bi se proizvela hrana koja će potrošača zadovoljiti u svim aspektima“, rekla je dr. sc. Jasmina Ranić.



Belupo mi je drugi dom

VOLIM SVOJ POSAO I ZAISTA MI NIŠTA NIJE TEŠKO. NAJAVAŽNIJE MI JE ODRADITI GA KAKO TREBA. MLAĐI KOLEGE IMAJU RAZUMIJEVANJA ZA MOJE GODINE PA ME PONEKAD POŠTEDE NEKOG POSLA, NO UGLAVNOM SVE OBavljam kao i prije



Foto: Ivan Brkić

Zanimljiva, usudila bih se reći povijesna priča, stigla je kompanijskim kanalima do naše redakcije. Naime, najstariji Belupovac po stažu u našem Belupu je Stevo Sever, kazali ste nam. Naime, njegov radni vijek u Belupu počeo je prije punih 40 godina. Tim tragom, krenuli smo za dobrom pričom i uspjeli. U jednom od mnogobrojnih Belupovih skladišta, pomalo sramežljivo, dočekao nas je Stevo Sever. Ljubazan i skroman Belupovac odmah nas je ugostio u odajama svoga skladišta i uzbudeno počeo pričati kada je prvi put kročio u Belupo.

– I danas, kao da je bilo jučer, sjećam se svog prvog radnog dana. Bilo je to 23. siječnja 1979. godine, na radno mjesto prerade krvi u klaonici. Nakon toga, radio sam i u kozmetici, a nakon njezinog zatvaranja postao sam disponent u skladištu – priča nam Stevo.

Kada smo ga upitali osjeća li se kao da je nakon njegovog dolaska u Belupo prošlo toliko godina, uz smiješak odgovara kako ima osjećaj da je tu tek nekoliko godina. – Vrijeme leti, i tek kad krenem zbrajati sve te godine provedene u Belupu, osvijestim se da jeiza mene nešto više od četiri desetljeća rada – kaže.

Iako uvjete za mirovinu ima, još uvijek o njoj previše ne razmišlja. Kaže nam, da još uviđe i ima dovoljno motiva i volje dolaziti na

posao, a kad kucne čas, otići se u zasluzenu mirovinu.

– Volim svoj posao i zaista mi ništa nije teško. Najvažnije mi je odraditi ga kako treba. Mlađi kolege imaju razumijevanja za moje godine pa me ponekad poštode nekog posla, no uglavnom sve obavljam kao i prije – kaže Stevo te sjetno gledajući u daljinu počinje pričati kako su informatička postignuća uvelike smanjila druženje kolega na poslu, odnosno izvan radnog mjesta.

– Nekada je atmosfera na poslu bila odlična. Uz smijeh smo odradivali svoje zadatke, ništa nam nije bio problem, pomagali smo jedni drugima, a danas vam više toga nema. Svatko gleda svoja posla, ode kući i to je to. Mobiteli su učinili svoje – objašnjava nam Stevo Sever iz Glogovca, koji nakon posla rado odlaže u svoj vinograd i tamo se opušta radom. No punih 27 godina ovaj je belupovac aktivno igrao i nogomet i kako sam kaže, to mu je bila najveća ljubav.

– Živio sam za nogomet 27 godina, a onda sam odlučio objesiti kopačke o klin. Godine čine svoje i više nisam želio forsrirati. Trenutačno sam u razmišljanju što bi mi moglo nadomjestiti ga – priča ovaj iskusni nogometar. Inače, Stevo ima suprugu i dvoje djece te dvije unučice na koje je posebno ponosan te kad odluči otići u itekako zasluzenu mirovinu, dosadno mu sigurno neće biti.

Najveći je izazov stvoriti zadovolj

U LABORATORIJU SE TRUDIM POTIČEM KU
KOLEGIJALNOSTI. TIME NE DOPRINOSIMO S

Moje prvo radno mjesto bilo je u Podravki u službi Centralna priprema i planiranja proizvodnje, a pripravnički staž završila sam na temu planiranju proizvodnje za Tvornicu Juha. Radom na tom području dobila sam vrlo vrijedna znanja o cijelokupnom procesu proizvodnje koji uključuje sinkroniziranu suradnju više sektora, od Marketinga i Nabave preko Pripreme proizvodnje, Proizvodnje do Prodaje i Logistike.

U travnju 2008. zaposnila sam se u Belupu u Mikrobiološkom laboratoriju kao tehnolog analitičar. S obzirom na to da sam završila biokemijsko-mikrobiološki smjer na Prehrambeno-biotehničkom fakultetu, imala sam više afiniteta za nastavak razvoja karijere u tom području. Godine 2013. završila sam poslijediplomski specijalistički studij na istom Fakultetu, a od 2018. rukovoditeljica sam Mikrobiološkog laboratorija.

Rad u Mikrobiološkom laboratoriju je vrlo izazovan i dinamičan. Uz analize mikrobiološke čistoće sirovina, poluproizvoda, gotovih proizvoda te pomoćnih sustava (pročišćena voda i komprimirani plinovi), Mikrobiološki laboratorij provodi i analize distribucije veličine čestica, sadržaja gentamicina mikrobiološkom metodom te analize na parenteralnim preparatima: testiranje na bakterijske endotoksine, brojanje čestica ispod granice vidljivosti te test sterilnosti. Dodatno, pratimo mikrobiološke uvjete u proizvodnim i neproizvodnim cijelinama čime evaluiramo adekvatnost uspostavljenih sustava čišćenja i dezinfekcije, higijene osoblja te funkcionalnost uspostavljenog tijeka ljudi i materijala. Za dio analiza iz područja rada smo uslužni laboratorij, a zadnjih godina smo proširili portfelj usluga.

Da bi navedene mikrobiološke analiza bilo uopće moguće provesti, moramo odraditi još čitav niz "pozadinskih" analiza, kao i čitav niz validacija sustava, metoda i uvjeta rada. Svaki tip analiza zahtijeva drugačiji pristup i organizaciju posla, a sve to potrebno je svakodnevno koordinirati kako bi analize bile održene točno i pravovremeno.

/ s ograničenim resursima no i zdravo radno okruženje

ILTURU MEĐUSOBNE KOMUNIKACIJE, PRIJENOSA INFORMACIJA, POŠTOVANJAI
SAMO KVALITETI RADA I RADNOG OKRUŽENJA, VEĆ GRADIMO I SEBE KAO OSOBE



no. Analiza mikrobiološke čistoće procesno je najzahtjevija i uključuje niz koraka koje provode različiti timovi operatera tijekom nekoliko dana. Takve tehnike rada u kojima nema automatiziranih procesa, pripadaju području klasične mikrobiologije. Sve bržim razvojem tehnologije, počinje aktivnije primjena brzih mikrobioloških metoda. Jednostavnije metode namijenjene su monitoringu proizvodnih površina, vode i sl. te daju informaciju o stanju sustava u realnom vremenu. Danas su već razvijene kompleksnije i sofisticirane metode koje uz brzu analizu mikrobiološke čistoće istovremeno daju podatak i o identificiranom mikroorganizmu. U praksi to znači da je analize koje su trajale 5–7 dana moguće provesti u roku 48 h mnogo preciznije i točnije.

Automatizacija procesa znači veću preciznost, ponovljivost, a u ovom slučaju i brzinu analize. Izazov rada bez automatiziranih procesa stavlja naglasak na trud koji je svakodnevno potrebno uložiti kako bi se posti-

gao barem približan efekt. Nadam se da je promjena u tom smjeru nešto što nam donosi budućnost. Klasične mikrobiološke metode osim točnosti i preciznosti zahtjevaju i iznimne vještine aseptičke tehnike rada operatera. Produkt našeg rada mora biti pouzdana i brza analiza, a time i siguran proizvod. Provođenje analiza gotovo isključivo ovisi o ljudskom faktoru te je vrlo zahtjevno osigurati kontinuiranu kvalitetu rada. Iz tog razloga puno truda ulažemo u edukacije i treninge djelatnika. Također važnu ulogu ima motivacija i maksimalni doprinos svakog pojedinca. Ponasna sam na svoj tim, jer se radi o izvrsnim, fleksibilnim i proaktivnim ljudima. Osobno dosta vremena ulažem u edukacije, sve kako bih bila kompetentnija, a moje kolege imali povjerenja u mene i odluke koje donosim. U laboratoriju se trudim poticati kulturu međusobne komunikacije, prijenosa informacija, poštivanja i kolegijalnosti. Time ne doprinosimo samo kvaliteti rada i radnog okruženja, već gradimo i sebe kao osobe. Cijenim i poštujem svoje kolege i nadam se da oni to vide. Cijenim njihovo mišljenje i zbog toga zajedno unapređujemo naše postupke rada i zajedno pronalazimo najadekvatnija rješenja.

Što je zapravo najveći izazov? Najveći izazov je s ograničenim resursima stvoriti zadovoljno i zdravo radno okruženje. Malim koracima možemo potaknuti velike stvari, a to učim i svoju djecu.

Sve slobodno vrijeme provodim sa svojom obitelji. Imam tri sina koja su mi neopisivo veselje. Moram priznati da suprug i ja imamo pune ruke posla s njima i da nemamo baš previše slobodnog vremena. Volim kuhati, fino jesti, putovati i družiti se. Također, kao što sam već rekla, dosta vremena ulažem u čitanje i edukaciju. Uz to, još bih se voljela baviti i nekom rekreacijom, a to je segment koji najčešće trpi. Sve u svemu, dan mi traje prekratko da bih stigla raditi i uživati u svemu što me zanima i veseli pa svakodnevno radim kompromise.

Arijan Brković u U-19 reprezentaciji Hrvatske

Talentirani nogometni Slaven Belupo Arjan Brković dobio je poziv izbornika Josipa Šimunića u U-19 reprezentaciju Hrvatske. Mladi veznjak reprezentaciji se priključio u ponedjeljak, 17. veljače u Zagrebu, a sudjelovao je u dvije prijateljske utakmice s vršnjacima Austrije.

— Zaista uživam u nogometu u ovom trenutku. Skupljam prvoligaško iskustvo zahvaljujući svom klubu Slaven Belupo i treneru Tomislavu Stipiću koji pokazuju da imaju povjerenja u mene, a novi poziv u reprezentaciju je samo 'šlag na tortu'. Moram napredovati iz treninga u trening i trudim se da bude tako, a pozivi u 'kockasti dres' uvijek dođu kao još jedan veliki motiv – rekao je Brković.

Slaven Belupo odigrao fantastičnu utakmicu i sveladao Hajduk, zaigrao i bivši igrač Barcelone Jeffren



Nogometari Slaven Belupa u 22. su kolu Hrvatski Telekom Prve lige, 15. veljače, ostvarili veliku pobjedu nad Hajdukom. Pred 3000 gledatelja na koprivničkom Gradskom stadionu Ivan Kušek Apaš slavili su rezultatom 2:1, a dva fantastična gola za našu su momčad postigli Bačelić Grgić i Krstanović. Vrhunsku su utakmicu odigrali Slavenaši pokazavši karakter nakon zaostatka od jednog gola. Trener Tomislav Stipić pružio je priliku i novoprdošlom Jeffrenu. Ofenzivac rođen 20. siječnja 1988. potpisao je ugovor s našim klubom do ljeta 2021. godine. Ponikao je u Školi nogometa Barcelone, a za prvu momčad španjolskog prvaka odigrao je 34 utakmice. U svojoj karijeri branio je i boje portugalskog Sportinga, španjolskog Real Valladolida, belgijskog Eupena, švicarskog Grasshoppersa i ciparskog AEK-a. Upisao je i 30 nastupa za mlade reprezentacije Španjolske te pet nastupa za A vrstu Venecuele.

Pripremio: dr. Ivo Belan

Iskustvo je pokazalo da voditelji timova, u bilo kojoj kompaniji, ako uoče nemotiviranog člana, vrlo često pomisle "tipičan zabušant", "on je niškoristi", "izgleda da nije dobar" itd. Međutim, praksa je isto tako često pokazala da su nemotivirani članovi tima, doslovce preko noći, postali motivirani. To se dogodilo kada se radna okolina, atmosfera ili stav i ponašanje voditelja tima promijenilo i počelo bolje odgovarati potreba ma takvih članova. Čovjek bi ostao začuđen kad bi video kako nekoliko malih primjena može učiniti razliku u timu.

Liječiti uzroke – ne simptome

Kao voditelj, lako je okriviti svog člana tima zbog njegove nemotiviranosti. Na koncu, simptomi su ti koji dižu tlak voditelju. Bez obzira o kojim se simptomima radi, oni će vjerojatno ljutiti, uzrujavati voditelja (nepoštivani rokovi, neuredan posao bez određenog sistema, nedostatak "faktora brige"). Međutim, on mora znati da vidi samo simptome prisutne kod jednog nemotiviranog člana. Taj član tima boluje od "bolesti motivacije" i vođa tima je "doktor koji je tu da dijagnostičira temeljni uzrok i pronađe lječenje".

Što kad se nemotiviran član ne želi otvoriti?

Nekada takav član ne želi razgovarati o tome. On hoće samo kako-tako obaviti posao i otići kući sa što manje priča i neprilika. Međutim, kada pitanje motivacije uzrokuje problem u timu, vrijeme je da se poduzme akcija. Takav član će kazati da ništa nije kretnulo po krivu, ali vođa zna da to nije istina.

Pokazati tom članu da je problem uočen

Vođa tima treba dati specifične primjere, kako bi pokazao svoju ozbiljnost. On neće započeti razgovor o rezultatima rada, nego o motivaciji. Temelj konstruktivnog razgovora je upozoriti člana na njegovo ponašanje i kazati mu kako može raditi bolje. Naravno, vođa ga neće kazniti, ali treba mu skrenuti pažnju na to kako čitav tim može funkcionirati postižući svoj maksimalni potencijal.

Biti spremjan pružiti pomoć

Katkada vođa može dobiti osjećaj da motivacijski problem nekog člana nije u vezi s poslom. Nekada se uzroci mogu nalaziti i izvan redovnog posla i mogu imati veliki utjecaj na rad u kompaniji.

Vođa mora razmislići o tome da zatraži pomoć od službe ljudskih potencijala ili čak i stručnu medicinsku pomoć ako se radi o

Koja pitanja postavljati nemotiviranom članu tima?

PRAKSA JE ČESTO POKAZALA DA SU NEMOTIVIRANI ČLANOVI TIMA, DOSLOVCE PREKO NOĆI, POSTALI MOTIVIRANI KADA SE RADNA OKOLINA, ATMOSFERA ILI STAV I PONAŠANJE VODITELJA TIMA PROMIJENILO



nekim mentalnim ili drugim problemima, većim nego što je samo radno mjesto.

Kako pomoći nemotiviranom članu tima?

Najbolji način da se pozabavi s pitanjem motivacije je da se obavi otvorena i iskrena diskusija. Preporučljivo je da se to učini na mjestu gdje se taj suradnik može slobodno otvoriti i da vjeruje da vođa ima najbolje namjere. Stručnjaci savjetuju da mu se postave otprikljike ova pitanja:

1. Kakvo je tvoje mišljenje i kako se osjećaš u vezi sa svojim poslom, atmosferi i okoline u timu?

To pitanje temelj je za dobar razgovor. Nije dobro postavljati pitanje: Voliš li svoj posao?"

2. Koji dio svoga posla najviše voliš?

To je pozitivno pitanje koje se fokusira na neke dobre aspekte rada. Važno je da ljudi uživaju barem u jednom dijelu svog rada. Gotovo da nema nikoga koji uživa baš u čitavom svom poslu... Kad vođa tima dozna što mu taj suradnik voli, bit će u mogućnosti organizirati posao tako da mu on obavlja više takvih zadataka.

Očito, neće moći okrenuti svijet naglavačke kako bi zadovoljio tog člana, međutim ipak će biti u mogućnosti napraviti neke poželjne promjene.

3. Što želiš raditi u budućnosti?

Mnoge vođe ne pronalaze vrijeme da pronađu što njihovi ljudi žele raditi u budućnosti. Oni su više koncentrirani na "sada" i da posao bude obavljen. Međutim, nešto propuštaju. Važan dio motivacije je shvatiti gdje njegov čovjek želi biti u budućnosti i pomoći mu da to postigne. O samom vođi ovisi hoće li to biti dati mu posao da stekne nove vještine ili osigurati mu prilike za napredak.

4. Što te najviše frustrira u tvom radu?

To je jedno od velikih pitanja pomoću kojeg se može "otključati", iznijeti na vidjelo neke od loših procesa ili frustrirajućih interakcija unutar atmosfere i rada članova tima.

5. O čemu najviše brineš i što ti je najviše stresno na poslu?

To je pitanje dizajnirano s ciljem da otkrije područja gdje dотični član možda gubi samopouzdanje ili mu nedostaje vještine da uspije u svojoj ulozi.

Ako ga vođa zapita direktno, ima li sposobnosti obavljati svoj posao, vjerojatno će ga uplašiti. Ali, ako vođa počne tražiti uzroke stresa ili briga, postoji mogućnost da se otkriju područja gdje se član osjeća nesigurnim ili se može osjećati nedovoljno sposobnim.

Jednom kad vođa upozna svog člana, može početi tražiti načine kako mu pomoći u postizanju samopouzdanja i potrebnih vještina.

Navedena pitanja daju temelj za konstruktivni razgovor u situacijama kada vođa osjeća da mu se član tima bori s motivacijom. Očekuje se da će ta pitanja otkriti probleme s motivacijom i pomoći vođi da ih riješi.

Razumljivo, vođa neće moći riješiti svaki slučaj, ali nepoznavanje situacije nije utjeha. Bolje je upoznati probleme s motivacijom u svom timu, nego se nadati da će se stvari poboljšati same od sebe.

Pokreće grlo, zaustavlja bol.

ZYNOL



Djeluje dvostruko:
ublažava upalu i brzo zaustavlja bol.

Kod gribovlje, afti te bolnih i upalnih
stanja u ustima i ždrijelu.

Sadrži benzidaminklorid. Za usta i ždrijelo. Za ispiranje ili grgljanje usne šupljine i ždrijela. Prije upotrebe pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima i nuspojavama upitajte svog liječnika ili ljekarnika.

 BELUPO

NEOFEN rapid

Djeluje hitno kad ti je bitno.



**Tvoja bol
traži brzo rješenje**

Novi NEOFEN rapid snažnom dozom
ibuprofen lizina brzo i ciljano zaustavlja bol.

NEOFEN rapid sadrži ibuprofen. Za oralnu primjenu. Prije upotrebe pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima i nuspojavama upitajte svog liječnika ili ljekarnika.