

Ceny i ilości zamówionych szczepionek – wartość marnotrawstwa

1 stycznia 2021

Ustalając ceny na szczepionki covidowe producenci kierowali się ilością złożonych zamówień. I tak w sierpniu Moderna oferowała cenę 25-27 dolarów za 1 dawkę. Planowana produkcja do końca roku 2020 to 20 mln. Plan na przyszły rok przewiduje 1 miliard.

Klientami firmy Moderna są: USA zamawiające 100 mln dawek, Kanada – 56 mln, Wielka Brytania – 50 mln, Szwajcaria – 4,5 mln.

Produkt firm Pfizer i BioNTech ma cenę 25 dolarów za dawkę. Największym odbiorcą jest Unia Europejska – 300 mln dawek, Japonia 120 mln, USA – 100 mln. W tej firmie złożone zostały zamówienia Kanady, Australii, Chile w ilości 10 mln.

Astra Zeneca-Oxford znalazła klientów w Wielkiej Brytanii, Japonii, Indonezji, Ameryce Łacińskiej z wyłączeniem Brazylii. Te państwa w sumie zamówiły 100mln dawek. USA i Indie zgodziły się na 500 mln dawek, Unia Europejska – 400 mln, a Covax (agenda WHO) zamówiła 300 mln dawek. Jednostkowa cena dawki tej szczepionki została ustalona na 3-4 dolary, jeśli zostanie zrealizowane zamówienie w pełnej ilości złożonego zapotrzebowania.

Johnson & Johnson zaproponował produkt do jedнокrotnego podania w cenie 10 dolarów za dawkę. Unia zamówiła w tej firmie 100 milionów dawek, USA 100 mln, Kanada – 38 mln, Wielka Brytania – 30 mln.

Rachunek opłacalności dowolnego przedsięwzięcia wymaga najpierw analizy chłonności rynku, czyli popytu na produkt.

Stanowi to bezpieczną podstawę wydatkowania pieniędzy. Ekonomiczniej jest złożyć mniejsze zamówienie, następnie ponowić je, by nie zmarnować pieniędzy przeznaczonych na zakup produktu obwarowanego szczególnymi zaleceniami składowania, transportu, potencjalnej utylizacji. Daje to również lepszą pozycję negocjacyjną w przypadku reklamacji pierwszej partii dostawy. Z ogólnie dostępnych danych widać jasno, że analizy nie przeprowadzono. Dowodzą tego następujące szczegóły. 4 na 10 Amerykanów zdecydowanie nie zamierza się zaszczepić. Według CNBC zaszczepić może się najwyżej 20% populacji. Zamówiona przez USA ilość wystarczałaby dla całej populacji. Zignorowano nawet przypadki wymienione przez producenta jako wymagające wyłączenia ze szczepienia. Biorąc pod uwagę, że dzieci nie są przewidziane w ogóle w programie aktualnie prowadzonych masowo szczepień, stanowi to kolejne 20% chybionego zamówienia. Marnotrawstwo na poziomie 80%, chyba, że wahający się pokonają obawy.

Ludność Unii Europejskiej to 446 milionów, w tym dzieci nie podlegające szczepieniu w wieku 0-16 lat stanowią około 16%. Zamówione 800 milionów dawek przewiduje, że albo wszyscy zostaną poddani zabiegowi bez oglądania się na wiek, ogólny stan zdrowia czy przeciwwskazania, albo dodatkową stratą będą jeszcze koszty utylizacji wynikające z przeterminowania, niewykorzystania, braku utrzymania rygorystycznych warunków transportu i składowania.

Polscy podatnicy płacąc za zamówione 60 mln dawek po średniej cenie 13 dolarów za dawkę, poniosą koszt około 780 milionów dolarów. Nieznane są warunki i koszty transportu, ubezpieczenia jak również składowania. Z dokonanego zakupu 60% obywateli nie skorzysta należąc do grup: ozdrowieńców, alergików, kobiet w ciąży, bądź planujących ciążę, pacjenci przyjmujący immunosupresanty, dzieci poniżej 16 lat i zwyczajnie przezorni.

Uwzględniając właśnie przezorność Polaków, dociekliwość niezależnych nadawców nagłaśniających kulisy powstania

produktów leczniczych, obcojęzyczne zalecenia, reputację firm – skalkulujemy. 40% gotowych zaszczepić się oznacza 40% wydanych środków, to raptem 312 milionów dolarów. Reszta, czyli 468 milionów dolarów jest marnotrawstwem. Finansowo i medycznie nieuzasadnione wydatkowanie pieniędzy. Naszych pieniędzy.

Dostrzegając łatwość z jaką skorumpowani politycy wypatrują kolejnych fal na oceanie epidemii człowiek nabiera przeświadczenia, że owi politycy to płatni naganiacze w intratnym interesie, więc stan gotowości do wchłonięcia zamówienia przez polski rynek może trwać latami. Znaną praktyką firm farmaceutycznych jest nieuczciwe wmawianie szarakom wszelkiego rodzaju dolegliwości, które one przewidująco i błyskawicznie gotowe są rozwiązać stręcząc jakiś środek. Nazywając go innowacyjnym – cierpiącym dają nadzieję, a sobie gwarantują wysokie zyski. Kto pomyślałby o takiej formie zbawienia w tej nowej religii medycznej.

Ów mechanizm sprawdził się w informatyce. Powstał system komputerów. Oplótł świat, wprowadzono programy liczące, gromadzące dane, przetwarzające itp., które rozbudziły apetyty na większe pieniądze, zatem przewrotnie pojawiły się wirusy dokładnie po to, żeby sprzedawać programy antywirusowe miniaturyzując sprzęt i zwiększając prędkość przesyłową. Początkiem procederu jest zmusić do zakupu, uwarunkować podporządkowanie i klient wpada w pułapkę ustawicznego upgrade'owania, rozszerzania i płaci, płaci, płaci.

Opracowanie: Jola

Na podstawie: CNBC.com

Źródło: WolneMedia.net