در جهان داروسازی

دکتر بهنام اسماعیلی

شرکت Takeda ژاپن یا chemical Industries Takeda از جمله مهم ترین شرکت های داروسازی ژاپنی است که در عرضه داروهای جدید به بازار مصرف از شرکت های سرآمد محسوب می شود.

Pioglitazone با نام تجاری Actos از جمله فرآورده های مهم و پر فروش Takeda است که از بازار فروش خوبی در آمریکای شمالی برخوردار است. تلاش دو شرکت ژنریک ساز آمریکایی Mylan و Watson و هم چنین شرکت هندی Ranbaxy برای عرضه اشکال ژنریک این دارو از ابتدای سال ۲۰۰۴ موضوع درگیری شدیدی بین Takeda و شرکت های گفته شده بوده است. در حال حاضر این موضوع در ایالت های مختلف آمریکا به مراجع قانونی کشیده شده و به نوعی دعوای حقوقی گسترده تبدیل گردیده است.

* * *

شرکت بریستول مایر اسکویپ آمریکا یا BMS ایجاد یک مرکز خاص برای درمان و مراقبت از کودکان مبتلاء به HIV/AIDs را در آفریقا متعهد شده است. شرکت BMS قبلاً نیز انجام یک طرح ۱۱۵ میلیون دلاری به نام برنامه نجات آینده یا «Secure the future» را پذیرفته بود که بزرگترین سرمایه گذاری توسط یک شرکت داروسازی جهت پیشگیری از ایدز در آفریقا

پی در پی ۱۷۵ / ۵۹۰

محسوب می‌شود. «Secure the Future» شامل ۱۵۰ طرح کمک‌رسانی در کشورهای آفریقایی است که طی آن اولین مرکز درمان کودکان مبتلا به ایدز با هزینه ۶ میلیون دلار در بوتسوانا تاسیس شد.

در واقع سرمایه گذاری جدید جهت راه اندازی دومین مرکز برای کودکان مبتلا به ایدز صورت می‌گیرد. مرکز پزشکی هوستون امریکا شرکت BMS را در این پروژه کمک می‌کند.

پروژه secure the future یک طرح ۵ ساله است که از سال ۱۹۹۹ آغاز شده است. این طرح علاوه بر مسایل درمانی موضوعات آموزشی و سایر حمایت‌های لازمه را نیز در برمی‌گیرد.

* * *

شرکت Ranbaxy هند به منظور حضور هرچه موفق‌تر در بازار دارویی اروپا به شرکت Aventis پیشنهاد خرید واحد OPIHSARI را داده است. این بخش از Aventis در رده پنجم شرکت‌های ژنریک ساز فرانسه قرار داشته و فروش سالانه آن حدود ۵۴/۲ میلیون دلار است. OPIHSARI بالغ بر ۵۲ قلم داروی ژنریک را در زمینه‌های قلبی ـ عروقی، آنتی‌بیوتیک‌ها و داروهای عصبی تولید می‌کند.

* * *

دو شرکت داروسازی Pfizer و Organon جهت تکمیل مطالعات و ثبت و بازاریابی داروی جدیدی به نام Asenapine به توافق رسیده‌اند. Organon که بخش داروهای انسانی شرکت بزرگ Akzo Nobel است این دارو را جهت درمان امراض عصبی از جمله اسکیزوفرنی و اختلالات دو قطبی تهیه کرده است. براساس توافق انجام شده دو شرکت در زمینه انجام مطالعات بالینی Asenapine، ساخت داروی نهایی و بازاریابی آن در امریکا، اروپا و ژاپن همکاری خواهند کرد. شرکت Pfizer جهت مشارکت در این طرح مبلغ یک صد میلیون دلار به Organon پرداخته و در صورت موفقیت دارو در بازار تا ۲۷۰ میلیون دلار دیگر نیز خواهد پرداخت.

* * *

شرکت داروسازی Inspire امریکا در سال ۲۰۰۳ داروی چشمی جدیدی را به تایید FDA رسانید با نام Elestat که برای پیشگیری از خارش ناشی از التهاب قرنیه آلرژیک مصرف می‌شود. با توجه به تسلط بی چون و چرای شرکت داروسازی Allergan بر بازار جهانی داروهای چشمی مسئولین شرکت Inspire تصمیم گرفتند در زمینه مدیریت برنامه ریزی بازاریابی و فروش این دارو از شرکت Allergan کمک گرفته و به نسبت فروش به این شرکت مبالغی پرداخت کنند. برابر قرارداد فیمابین مسؤولیت بازاریابی، تبلیغ و فروش دارو در امریکا برعهده شرکت Inspire بوده و شرکت Allergan برای تعیین خط مشی‌های کلی راهنمایی و کمک خواهد کرد ولی کل مسؤولیت‌های ثبت و فروش دارو در بازارهای جهانی با شرکت Allergan خواهد بود. شرکت Allergan جهت ثبت این دارو با نام تجاری Relestat در اروپا اقدام کرده است.

* * *

شرکت‌های بیوفارماسیوتیکال سال ۲۰۰۴ را بسیار قوی‌تر از سال ۲۰۰۳ شروع کرده‌اند و

به نظر می‌رسد هم چنان به رشد قابل توجه و بی نظیر خود ادامه دهند. اخذ ۳۷ مورد تاییدیه جدید از FDA در سال ۲۰۰۳ که نسبت به سال ۲۰۰۲ بالغ بر ۲۵ درصد افزایش نشان می‌دهد و نیز ۱۶/۴ میلیارد دلار سرمایه گذاری جدید توسط شرکت های بیوفارماسیوتیکال زمینه ساز موفقیت بیشتر این بخش از صنایع داروسازی در سال ۲۰۰۴ بوده‌اند. از ۳۷ مورد تایید FDA بیست و پنج مورد ثبت داروهای جدید و ۱۲ مورد اخذ تاییدیه برای کاربردهای جدید بوده که رقمی بسیار قابل توجه است. عمده فعالیت این شرکت ها نیز در زمینهٔ امراض ژنتیکی، ایدز و HIV، آلزایمر، پسوریازیس، آسم و سرطان بود است.

۱۶/۴ میلیارد دلار سرمایه گذاری جدید شرکت های بیوفارماسیوتیکال در سال ۲۰۰۳ نیز ۵۶ درصد رشد نسبت به سال قبل از آن داشته است.

* * *

شرکت بیوفارماسیوتیکال Genzyme امریکا در سال ۲۰۰۳ از وضعیت خوبی در بازار دارو بهره‌مند بوده و آمار بیانگر رشد آن در تمام زمینه ها است. فروش کل این شرکت از ۱/۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۲ به رقم ۱/۶ میلیارد دلار در پایان سال ۲۰۰۳ رسید که عمدتاً ناشی از دو داروی جدید عرضه شده به بازار بوده است. این امر باعث شده این شرکت بتواند رقم سرمایه‌گذاری R&D خود را نیز تا حد قابل قبولی افزایش دهد. فروش این شرکت در کل ماه های سال ۲۰۰۳ نسبت به سال قبل از آن افزایش داشته است و از روند ثابتی برخوردار بوده است. به طور مثال فروش سه ماهه چهارم سال ۲۰۰۳ رقم ۴۷۹ میلیون دلار بوده است که به نسبت مدت مشابه سال قبل تقریباً دو برابر (۲۹۸ میلیون دلار) شده است. مهم ترین داروی Genzyme در بازار فراورده‌ای به نام Renagel است که در بیماران کلیوی تحت دیالیز مصرف می‌شود. فروش ۸۱ میلیون دلاری این دارو در سه ماهه مورد نظر با ۵۹ درصد افزایش از ۵۰/۸ میلیون دلار در سال ۲۰۰۲ به ۸۱ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ رسیده است. فروش کل سال ۲۰۰۳ این دارو بالغ بر ۳۰۰ میلیون دلار بوده است.

فروش دیگر شرکت بیوفارماسیوتیکال یعنی Millennium نیز در سال ۲۰۰۳ با ۲۳ درصد افزایش نسبت به سال قبل از آن از ۳۵۳ میلیون دلار به ۴۳۳/۷ میلیون دلار رسیده است.

از این مبلغ ۶۰ میلیون دلار بابت فروش دارو، ۱۸۴ میلیون دلار از طریق سهم از فروش داروی Integrilin و مابقی از طریق درآمد ناشی از طرح های مطالعاتی مشترک با سایر شرکت ها بوده است. فروش جهانی Integrilin در سال ۲۰۰۳ حدود ۳۰۵/۸ میلیون دلار بوده که در حد سال قبل از آن یعنی ۳۰۳/۷ میلیون دلار بوده است. Integrilin محصول مشترک Millennium و schering – plough است. عمده درآمد ناشی از طرح های تحقیقاتی نیز ناشی از همکاری Millennium با دو شرکت Aventis و Bayer بوده است. میزان سرمایه گذاری R&D این شرکت در سال ۲۰۰۳ به نسبت ۲۰۰۲ کاهش داشته واز ۵۱۱/۲ میلیون دلار به ۴۸۸/۵ میلیون دلار رسیده است.

پی‌در پی ۱۷۵/ ۵۹۲

اما فروش شرکت schering – plough در سال ۲۰۰۳ با ۱۸ درصد کاهش به نسبت سال ۲۰۰۲ از ۱۰/۲ میلیارد دلار به ۸/۳ میلیارد دلار رسید. کاهش فروش در کل سال ۲۰۰۳ وجود داشته به طوری که در سه ماهه پایانی این سال فروش این شرکت ۱۸۱ میلیون دلار کاهش نشان می‌دهد در حالی که طی سه ماهه مشابه سال ۲۰۰۲ شرکت schering – plough تنها ۳۱۳ میلیون دلار درآمد خالص داشته است. این شرکت طی سال ۲۰۰۳ حدود ۲۲۹ میلیون دلار افزایش هزینه داشته که رقم عمده آن یعنی ۱۷۹ میلیون دلار به علت برنامه بازنشستگی بیش از موعد ولی اختیاری کارمندان آن بوده است. ظاهراً همکاری شرکت schering – plough با شرکت Merck جهت بازاریابی و فروش مشترک داروهای Zetia /Zocor نیز اثر چندانی در بهبود درآمد آن نداشته است. فروش داروی مهم Intron این شرکت نیز با کاهش قابل توجهی یعنی ۵۵ درصد در بازارهای جهانی و ۷۶ درصد در بازار امریکا مواجه بوده و طی دوره مورد بحث به ترتیب به ۳۶۹ و ۱۳۲ میلیون دلار تقلیل یافته است. رقابت ژنریک سازان با داروی Rebetol دلیل عمده دیگر افت فروش plough – Schering بوده است.

فروش Rebetol در سه ماهه پایانی سال ۲۰۰۳ تنها ۱۸ میلیون دلار برآورد شده است.

قرارداد Schering – plough با شرکت Astra – Zeneca برای فروش مشترک داروی Losec نیز در دوره مورد بحث به اتمام رسید و عملاً فروش آن از سبد دارویی این شرکت حذف گردید.

فروش دارویی شرکت Merck در سال ۲۰۰۳ در امریکا برخلاف Schering – plough روند صعودی داشته است. Merck در سه ماهه پایانی سال گذشته میلادی در امریکا ۱/۸ میلیارد دلار دارو فروخته است که ۴۰۰ میلیون دلار بیش از مدت مشابه سال ۲۰۰۲ بوده است اما ارقام فروش جهانی این شرکت با کاهشی معادل ۵۰۰ میلیون دلار از ۶/۱ میلیارد به ۵/۶ میلیارد رسیده است. علی رغم افزایش فروش در بازار امریکا گفته می‌شود فروش کل سالانه Merck در سال ۲۰۰۳ رقمی حدود ۷۵۰ ـ ۷۰۰ میلیون دلار کاهش خواهد داشت. بخش عمده این کاهش درآمد به علت سرمایه گذاری در زمینه یک سیستم جدید توزیع و بازاریابی دارو در امریکا بوده است. شرکت مرک طی برنامه‌ای در نظر دارد ۴۴۰۰ تن از پرسنل خود کم کند ۳۲۰۰ شغل تا پایان سال ۲۰۰۳ حذف شده و بقیه نیز در سال ۲۰۰۴ حذف خواهند شد. سرمایه لازم جهت حذف این مشاغل و یا اخراج پرسنل تنها در سال ۲۰۰۴ حدود ۱۲۵ میلیون دلار خواهد بود ولی مدیران شرکت معتقدند با صرفه جویی حاصل از کاهش پرسنل در سال ۲۰۰۵ بالغ بر ۳۰۰ ـ ۲۵۰ میلیون دلار به درآمد آنها افزوده خواهد شد.

فروش سه ماهه پایانی و کل سال ۲۰۰۳ شرکت داروسازی Pfizer نیز با ۵۲ و ۴۰ درصد افزایش به ترتیب به ۱۴/۲ و ۴۵/۲ میلیارد دلار رسیده است. از این میزان فروش سهم داروهای انسانی در سه ماهه پایانی سال مذکور با ۵۱ درصد افزایش به ۱۲/۴ میلیارد دلار و در کل سال با ۴۰ درصد افزایش، ۳۹/۶ میلیارد دلار

رسیده است. فروش فراورده‌های بهداشتی در دوره‌های مورد بحث به ترتیب ۹۰۷ میلیون و ۳ میلیارد دلار بوده که ۴۲ و ۲۰ درصد افزایش نشان می‌دهند.

شرکت Wyeth نیز گزارش افزایش ۱۴ درصد فروش در سه ماهه پایانی سال ۲۰۰۳ به نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن را داده است که فروش معادل ۴/۳ میلیارد دلار به نسبت، ۳/۸ میلیارد دلار را نشان می‌دهد. البته درآمد سالانه شرکت با افزایش کمتری یعنی حدود ۹ درصد از ۱۴/۶ میلیارد دلار به ۱۵/۹ میلیارد دلار رسیده است. علی رغم کاهش فروش داروهای خانواده Premarin، افزایش فروش سایر داروهای Wyeth یعنی Protonix, Effexor XR ,Enbrel و Zosyn موجب شده است فروش این شرکت هم چنان سیر صعودی داشته باشد. میزان سرمایه گذاری Wyeth در سال ۲۰۰۲ و ۲۰۰۳ مبلغی مشابه و حدود ۲/۱ میلیارد دلار بوده است.

فروش سه ماهه چهارم سال ۲۰۰۳ شرکت Eli–Lilly امریکا نیز با افزایش ۱۷ درصدی از ۳ میلیارد دلار مدت مشابه سال ۲۰۰۲ به ۳/۵ میلیارد دلار رسیده است. فروش کل این شرکت نیز در سال ۲۰۰۳ با ۱۴ درصد افزایش از ۱۱/۱ میلیارد دلار سال ۲۰۰۲ به ۱۲/۶ میلیارد دلار رسیده است.

موفقیت Eli–Lilly مرهون فروش خوب داروهایی از قبیل Zyprexa، Humulin، Humalog و نیز ارایه اقلام جدیدی همانند Strattera، Cialis و Forteo بوده است. درآمد خالص Eli–Lilly در سه ماهه پایانی سال گذشته با یک درصد افزایش به رقم ۷۴۷/۲ میلیون دلار رسیده است.

شرکت بیوفارماسیوتیکال Chiron در سال ۲۰۰۳ مبلغ ۱/۸ میلیارد دلار فروش داشته که ۵۰۰ میلیون دلار بیش از سال ۲۰۰۲ بوده است. از این مبلغ ۱/۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۳ و ۹۱۴ میلیون دلار در سال ۲۰۰۲ از محل فروش دارو بوده است.

۵۰۳ میلیون دلار درآمد Chiron از محل فروش اینترفرون بتا و حق امتیاز ناشی از واگذاری فروش این محصول است که نسبت به سال ۲۰۰۲ افزایش نشان می‌دهد. این رقم در سال ۲۰۰۲ حدود ۴۵۶ میلیون دلار بوده است.

دیگر شرکت بیوفارماسیوتیکال یعنی Gilead Science نیز در سه ماهه پایانی سال ۲۰۰۳ با افزایش قابل توجه ۸۲ درصدی درآمد مواجه بوده که فروش آن را از ۱۴۵ میلیون دلار در مدت مشابه سال ۲۰۰۲ به ۲۶۳/۵ میلیون دلار رسانیده است. عمده این افزایش ناشی از فروش داروی HIV این شرکت یعنی Viread بوده است که با افزایشی ۱۰۸ درصدی از ۸۵ میلیون دلار به ۱۷۶/۸ میلیون دلار در سه ماهه مورد بحث رسیده است. از این مبلغ ۱۱۲ میلیون دلار در امریکا و ۶۴/۸ میلیون دلار در خارج امریکا به فروش رفته است.

درآمد خالص این شرکت در سه ماهه پایانی سال ۲۰۰۳ مبلغ ۱۹۲/۶ میلیون دلار بوده که به نسبت مدت مشابه سال قبل (۳۵/۵ میلیون دلار) افزایش قابل توجهی داشته است.

سرمایه گذاری R&D شرکت Gilead در سه ماهه پایان سال ۲۰۰۳ مبلغ ۵۳/۳ میلیون دلار

در مقایسه با ۳۵ میلیون دلار مدت مشابه در سال ۲۰۰۲ بوده است.

فروش دارویی شرکت مذکور در کل سال ۲۰۰۳ از ۴۲۳/۹ میلیون دلار سال ۲۰۰۲ به ۸۳۶/۳ میلیون دلار رسیده که سهم داروی Viread از این مبلغ ۵۶۶/۵ میلیون دلار بوده که نسبت به سال ۲۰۰۲ با فروش ۲۲۵/۸ میلیون دلار ۱۵۱ درصد افزایش نشان می‌دهد.

فروش شرکت Baxter نیز از ۸/۱ میلیارد دلار سال ۲۰۰۲ به ۸/۹ میلیارد دلار در پایان سال ۲۰۰۳ رسید. فروش این شرکت در سه ماهه پایانی سال ۲۰۰۳ با روند رشدی معادل ۱۲ درصد از ۲/۳ میلیارد دلار به ۲/۵ میلیارد دلار رسیده است. Baxter در هر دو بازار داخلی امریکا و بازارهای جهانی از رشد فروشی ۱۲ درصدی بهره‌مند بوده است.

* * *

فروش محصولات بیوفارماسیوتیکال Baxter با رشدی ۱۱ درصدی در ماه‌های پایانی سال ۲۰۰۳ به مبلغ ۹۳۸ میلیون دلار رسیده که عمده آن ناشی از افزایش ۲۷ درصدی فراورده‌های خونی نوترکیب مورد استفاده در هموفیلی بوده است.

فروش Baxter در کل سال ۲۰۰۳ در بازار داخلی امریکای شمالی و سایر بازارها به ترتیب ۴/۳ و ۴/۶ میلیارد دلار بوده است. فروش فراورده‌های بیوفارماسیوتیکال حدود ۳/۳ میلیارد دلار گزارش شده است. Baxter در سال ۲۰۰۳ یک برنامه گسترده جهت تجدید ساختار و نیز تغییرات اساسی در مراکز تولیدی خود را شروع کرده است که شامل حذف ۳۰۰۰ شغل از کل افراد شاغل در این شرکت نیز می‌شود.

شرکت بیوفارماسیوتیکال MedImmune با فروش ۴۰۸ میلیون دلاری در سه ماهه پایان سال ۲۰۰۲ به رقم فروش سالانه ۱/۱ میلیارد دلار دست یافت که نسبت به سال ۲۰۰۲ حدود ۲۴ درصد افزایش نشان می‌دهد. عمده موفقیت MedImmune به علت فروش خوب داروی Synagis است که برای مهار نوعی عفونت ویروس تنفسی نوزادان در خطر بالا مصرف می‌شود.

فروش Synagis از مبلغ ۶۷۲ میلیون دلار در سال ۲۰۰۲ به ۸۴۹ میلیون دلار تا پایان سال ۲۰۰۳ رسید که ۲۶ درصد افزایش فروش نشان می‌دهد.

فروش اولین داروی ضدسرطان این شرکت یعنی Ethyol نیز با افزایش ۲۳ درصدی از ۸۱ میلیون دلار در سال ۲۰۰۲ به رقم ۱۰۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ رسیده است. MedImmune هم چنان اولین واکسن انفولانزای داخل بینی با نام Flumist را با همکاری Wyeth در بازار مصرف دارد که امیدوار است که به افزایش فروش شرکت در آینده کمک کند.

در پایان و طی جدول‌های شماره یک و دو میزان سرمایه گذاری R&D شرکت‌های فارماسیوتیکال و بیوفارماسیوتیکال طی سه ماهه پایان سال ۲۰۰۳ و مقایسه آن با مدت مشابه سال ۲۰۰۲ ارایه می‌شود. بررسی جدول نشان می‌دهد که تغییری در بازیگران اصلی و عمده بازار جهانی دارو ایجاد نشده و هم چنان این شرکت‌ها در زمینه R&D سرآمد سایر شرکت‌های داروسازی هستند.

جدول شماره ۱. مقایسه سرمایه گذاری R&D در سه ماهه پاپانی سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۰۳ شرکت‌های فارماسیوتیکال

Top Pharma	R&D spend 4Q 2003	% change	% of sales	R&D spend 4Q 2002	% of sales
Pfizer	$2,318.0	53%	16%	$1,511.0	16%
Johnson & Johnson	$1,489.0	20%	13%	$1,242.0	13%
Novartis	$1,100.0	36%	16%	$810.0	14%
AstraZeneca	$1,000.0	12%	20%	$892.0	18%
Merck	$849.9	7%	16%	$838.8	14%
Bristol-Myers Squibb	$714.0	8%	13%	$660.0	14%
Eli Lilly & Co.	$710.0	24%	20%	$574.3	16%
Wyeth	$576.4	4%	14.5%	$554.5	15%
Abbott Laboratories	$485.7	12%	9%	$432.5	9%
Schering-Plough	$395.0	-3%	5%	$409.0	4%

جدول شماره ۲. مقایسه سرمایه گذاری R&D در سه ماهه پاپانی سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۰۳ شرکت‌های بیوفارماسیوتیکال

Top Biopharma	R&D spend 4Q 2003	% change	% of sales	R&D spend 4Q 2002	% of sales
Amgen	$494.8	38%	22%	$357.4	22%
Genentech	$215.6	16%	30%	$185.2	30%
Chiron	$140.2	71%	31%	$81.9	32%
Serono	$124.2	30%	22%	$95.4	22%
Millennium	$111.4	-24%%	130%	$146.9	152%
Gilead	$53.3	52%	21%	$35.0	25%
MedImmune	$41.2	19%	10%	$34.7	10%
InterMune	$30.8	-22%	77%	$39.7	101%

معرفی کتاب

دکتر فریدون سیامک نژاد

نام کتاب : مجموعه شعر «آرزوهای گره خورده»
مؤلف : دکتر مجتبی خلیقی‌نژاد
ناشر : انتشارات نقش مانا
شمارگان : ۳۱۰۰ نسخه
نوبت چاپ : اول ـ ۱۳۸۲
قیمت : ۱۰,۰۰۰ ریال

نام آقای دکتر مجتبی خلیقی‌نژاد، نامی آشنا برای همکاران و مخاطبین ماهنامه رازی است. اشعار خوب ایشان به کرات زینت بخش صفحه پزشکی و ادبیات رازی بوده است. امیدواریم که انتشار کتاب شعر اخیر ایشان نیز بتواند نام ایشان را آشنای جامعه ادبی کشور نماید. مقدمه کتاب تحت عنوان «یک نگاه» به قلم آقای بهمن رافعی است. ایشان در «یک نگاه» چنین نگاشته اند:

«لحظه ها، چشمه چشمه می جوشند و واژه ها، قطره قطره به هم می‌آمیزند و سطر سطر جاری می‌شوند و روشنایی را در امتداد رستن و شکفتن می‌گسترانند تا باغ زندگی سرشار شود از عطر و رنگ بودن و سرودن. و بدین گونه است که درخشندگی ذهن، در جلوه گاه عاطفه و خیال، هرگز کدورت نمی‌پذیرد.

هنوز، با این همه هجوم پاییزها و همهمهٔ برگریزها، گاه به گاه دفتر شعری، برگ برگش را در برابر نگاه من و تو می‌گشاید تا اندیشه و احساس، عشق و حماسه و موج بودن و سرودن، در حد توان قلم سراینده، ارایه شود.

اگرچه در بسیاری از آثار مکتوب هنری روزگار ما، قالب و تکنیک بر دستمایه و محتوا غلبه دارد و آن گونه که بایسته و شایسته است، به خلاقیت هنری آراسته نیست، اما آثاری نیز، گاه بر صحنهٔ هنر ظاهر می‌شوند که بیرون از دایرهٔ عادات و تکرار روز مرگی، نقش بی‌شائبه‌ای را ایفا می‌کنند، تا بازتاب دردی و تحملی و تمرکز و تأملی باشند.

مجموعهٔ آرزوهای گره خورده از دیدگاه سنجش با معیارهای هنر شاعری، اگر چه شگفتی ویژه‌ای را برنمی‌انگیزد، اما به لحاظ تازگی نگاه و تبلور ذهن و سیلان عاطفه و پرواز غیر تقلیدی خیال و نیز ترکیب آگاهانهٔ احساس و اندیشه، به میزان قابل توجهی از مصونیت در برابر عوارض ژورنالیستی و کلیشه‌ای بهره‌مند است، هر چند که این صیانت در تمامی صفحات حاکم نیست اما در اکثر سطور به نشانه‌هایی برمی‌خوریم که در آنها روشنگری هنری به چشم می‌خورد. نشانه‌هایی که علاوه بر داشتن پیوند آگاهانه با ذهنیت و عبور از سطح به عمق و رسیدن به لایه‌های شعری، از انسجام زبان و تصویر و مفاهیم حکایت دارد.»

انتظار داریم این اثر که نخستین مجموعه شعر، از این سراینده است و ۷۵ قطعه شعر در قالب نو را در برمی‌گیرد، نویدی در جهت آفرینش آثاری دیگر و ارایه مجموعه‌هایی برتر و ماندگارتر باشد.

به هر حال افرادی چون آقای دکتر مجتبی خلیقی‌نژاد، هم افتخار جامعه پزشکی هستند و هم در جهت هر چه پربارتر شدن شعر و شاعری در این مرز و بوم گام می‌زنند که آرزو داریم همیشه گام‌هایشان استوار و قلمشان سبز و مستدام باشد.