

# До електронних рецептів готові!



Іван Венгринюк

## ЕТАПИ РОЗВИТКУ

Одне із найбільш потужних фармацевтичних підприємств Івано-Франківська ТОВ «Іва-Фарм» — старожил на місцевому фармінку. Перший аптечний заклад мережі під торговою маркою «Гедеон-Ріхтер» відкрився у 1993 р. (до речі, навіть швидше, ніж у Києві), коли приватне підприємництво в Україні щойно почало зароджуватись. Ліцензії тоді видавалися хаотично, не існувало ані ліцензійних умов, ані ліцензійних вимог, проте був неймовірний дефіцит ліків, який ніяк не вдавалося подолати об'єднанням «Укрфармація». Уже пізніше з'явилися суворіші вимоги для отримання ліцензій, паспорти аптек, які треба було погоджувати з місцевою владою, національне законодавство, яке регулювало роздрібний та оптовий продаж ЛЗ, а також виготовлення в умовах аптеки.

— На жаль, на початку 90-х було втрачено, а, можливо, й спеціально знищено українську фармацію, — зазначає Іван Венгринюк, який працював в Івано-Франківському обласному аптекоуправлінні на посаді заступника з торгівлі. — Наприклад, раз на рік ми подавали (і захищали) у ГАПу заяву на визначення потреби та забезпечення ЛЗ і виробами медичного призначення всіх аптек і медичних установ області, фармацевтичної фабрики і 5 спецскладів. Ці склади у випадку надзвичайної ситуації могли розгорнути 46 тис. ліжок із повним забезпеченням медикаментами. Запаси постійно оновлювались і розширювались, тож звідки і чому виник той раптовий дефіцит ліків, незрозуміло.

Правильна логістика, раціоналізація товарообігу, аналітичний аналіз продажу, націнка ЛЗ, що гарантує ліквідність товару, — це, за словами Івана Венгринюка, комерційного директора ТОВ «Іва-Фарм» (м. Івано-Франківськ), лише кілька з безумовних переваг повної комп'ютеризації аптечного підприємства

Аптека «Гедеон-Ріхтер» сьогодні є одним з 20 аптечних закладів мережі «Іва-Фарм». Лист від угорського підприємства підтверджує, що вона повністю відповідає вимогам, які висувають до аптек власники цієї відомої європейської торгової марки.

Розширення підприємства відбувалося різними шляхами. Деякі аптеки створювалися з нуля, інші (скажімо, колишні комунальні ОВО «Фармація») приєдналися до ТОВ «Іва-Фарм».

Якийсь час компанія мала ліцензію на гуртову торгівлю та власний аптечний склад. Але після впровадження норм GDP та появи національних дистриб'юторів цей напрямок роботи виявився для нас неперспективним, тому від нього відмовилися, і тепер підприємство користується складами дистриб'юторів, тобто має до них прямиий віртуальний доступ.

## СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ І КЛАСИЧНІ ТРАДИЦІЇ

Аптеки мережі «Іва-Фарм» дуже різні, і в цьому, мабуть, полягає їхня привабливість для мешканців міста. Вони розташовані і в центрі, і у спальних районах, і в лікувально-профілактичних закладах. Особливо нам сподобалася цілодобова аптека поруч з найбільшим готелем Івано-Франківська та драматичним театром — велика, світла, із вишуканим дизайном та новим обладнанням. Знайомством з багатьма українськими акторами та співаками, які залишають в аптеці свої візитівки, аптекарі завдячують саме цьому сусідству. Окрім ЛЗ, тут пропонують лікувальну косметику та вироби медичного призначення. А ще — широкий асортимент дитячих товарів: харчування, товари для немовлят і навіть дитяче ортопедичне взуття. Колись у цьому приміщенні тривалий час працювала молоч-

на кухня, тому в пам'яті містян аптека досі асоціюється з різними послугами та товарами, необхідними для дітей.

В одній з аптек мережі представлено харчування для спортсменів, майже у всіх надається безкоштовна медична послуга — вимірювання артеріального тиску. Дистриб'юторів і виробників медичної техніки фармацевти залучають до акцій з безкоштовного визначення рівня глюкози в крові.

В аптеці, яка найбільш віддалена від центру, періодично на волонтерських засадах відвідувачів консультує лікар-терапевт.

Два аптечних заклади мережі «Іва-Фарм» здійснюють виготовлення ЛЗ в умовах аптеки. Тут виготовляють бовтанки, мазі, порошки, супозиторії, розчини для зовнішнього використання, розчини для іонофорезу, а також ліки за індивідуальними рецептами лікарів. Розчини протарголу та коларголу, виготовлені у виробничих аптеках, відпускаються з усіх аптечних закладів мережі, оскільки вони дуже популярні та затребувані. Такі краплі мають місячний термін придатності. Проте внутрішньоаптечні заготовки вже не робляться, попит на таку продукцію відсутній.

Ще дві аптеки знаходяться у Центральній міській та Дитячій міській лікарнях, де асортимент готових ЛЗ (стерильні розчини, антибіотики, рецептурні препарати) формується відповідно до потреб і призначень лікарів різних відділень стаціонару.

— Про особливий розвиток тепер говорити не доводиться, але сучасні технології і новітні комп'ютерні програми, які є для нас пріоритетом, дають дуже багато конкурентних переваг, — стверджує Іван Венгринюк.

Усі бізнес-процеси, які відбуваються на підприємстві, стандартизовані та автоматизовані. Кожен чек, виданий у нашій мережі, приїдну та видаткову накладну бачать

податківці. Сертифікат на кожну серію ЛЗ ми отримуємо, скориставшись електронним кабінетом компанії-дистриб'ютора. Також в електронному режимі здійснюється націнювання продукції — чим дорожчий ЛЗ, тим менша націнка — і 5, і 2%. А середня націнка на весь аптечний асортимент у мережі «Іва-Фарм» разом із ПДВ не перевищує 17%.

Щоправда, спершу дуже важко було переконати старі кадри колишніх комунальних аптек у необхідності навчитися працювати з комп'ютером. Але дуже швидко вони зрозуміли всі плюси автоматизованої аптеки. Комп'ютерна програма контролює залишки, передбачаючи тижневий чи двотижневий запас, впродовж ночі вираховує потребу в ЛЗ для кожного окремого підрозділу, до 10-ї ранку аналізує прайс-листи дистриб'юторів. Потреба кожної аптеки накладається на прайс-листи за пріоритетами: спочатку за найнижчою ціною, а якщо ціни однакові, то за часом відтермінування проплати. Відтак, на моніторі з'являється електронна накладна і того ж чи наступного дня можна отримати замовлення.

Відповідно до внутрішніх стандартів роботи ТОВ «Іва-Фарм» уповноважена особа аптеки проводить візуальний вхідний контроль кожної серії ЛЗ, перевіряє терміни придатності і цілість зовнішніх упаковок. І лише потім продукцію допускають до роздрібного відпуску.

Завіз медикаментів від шести основних дистриб'юторів здійснюється кожного робочого дня. Вироби медичного призначення поставляють інші компанії окремо. Цей процес настільки чіткий і відпрацьований, що, за деякими винятками, практично не потребує втручання. Отож, мережа аптек «Іва-Фарм» цілком готова до роботи з електронними рецептами.

## НЕРІВНІ УМОВИ — НЕЧЕСНА КОНКУРЕНЦІЯ

— Проте, багато наших зусиль, які ми прикладаємо до того, щоб забезпечувати населення лише якісними, ефективними та безпечними ЛЗ, можуть звестися нанівець за наявності на ринку роздрібних операторів — фізичних осіб-підприємців (ФОП), які працюють нечесно, обдурюють державу і людей, — зауважує Іван Венгринюк. — Маю на увазі ті ФОПи, що займаються продажем ліків без касових апаратів, не видають фискальні чеки та не несуть жодної відповідальності за неякісні медикаменти, адже в такому разі людина жодним чином не може довести, що придбала сумнівні препарати саме в цій аптеці. Очевидно, працювати під прикриттям ФОП настільки вигідно, що в деяких аптечних мережах починають закривати структурні підрозділи і того ж дня відкривати їх як ФОП.



Крім того, мораторії на перевірки контролюючими органами чи попередження про перевірки за 10 днів аж ніяк не сприяють виведенню на чисту воду нечесних на руку підприємців.

Хвилює ще одне питання, яке стосується рішення Івано-Франківської обласної ради, відповідно до якого орендна ставка від оціночної вартості майна, що належить до спільної власності територіальної громади нашого обласного центру, необґрунтовано висока — аж 30% від його оцінки. Така ставка є найвищою після ставки для розміщення казино, гральних автоматів, пунктів продажу лотерейних білетів, пунктів обміну валюти, торговельних об'єктів з продажу ювелірних виробів. І це при тому, що Постановою КМУ від 04.10.1995 р. (зі змінами та доповненнями) розмір орендної ставки для аптек, що реалізують готові ліки, передбачено на рівні 8%, а для площі під виготовлення ліків — 3%. Безумовно, збільшення орендної плати призведе до підвищення цін на ЛЗ та виробів медичного призначення.

З цього приводу від імені Івано-Франківської обласної Фармацевтичної Асоціації ми двічі зверталися з листом до обласної ради з проханням переглянути своє рішення і зменшити орендну ставку.

Також тепер від нас вимагають паспорти вивісок, які потрібно узгоджувати з місцевою владою. Демонтаж та встановлення нових вивісок — це немалі матеріальні затрати. Словом, виглядає так, ніби у фармації серйозніших проблем від розміру вивісок не існує. Нікого не хвилюють перенасиченість роздрібного ринку, ймовірність появи в аптеках фальсифікованих препаратів (згадаймо історію з підпільним фармацевтичним цехом у с. Гончарів Тлумацького району). З якою метою видаються дозволи на відкриття за однією адресою 2–3 аптек? Якщо аптека — це заклад охорони

здоров'я, то навіщо в одному кварталі 10 таких закладів?

Ще одне питання — формування роздрібної ціни. Відповідно до проекту постанови «Про державне регулювання цін на ЛЗ» рівень націнки на оптово-відпускну ціну виробника ЛЗ з національного переліку не повинен перевищувати 10%, 5% з яких припадає на дистриб'ютора. Як вижити аптеці, яка працює легально, при 5% націнки, теж нікого не обходить.

## ЗНАТИ ВСЕ

Щотижня у навчальній аудиторії офісу ТОВ «Іва-Фарм» відбувається навчання працівників аптек. Для цього компанія навіть видала спеціальний посібник для провізора (фармацевта) «Система менеджменту якості і належна аптечна практика», де прописано загальні алгоритми дій при відпуску безрецептурних та рецептурних препаратів, протоколи надання фармацевтичної допомоги адаптовано до вимог та асортименту мережі.

Провізор (фармацевт) повинен уміти відповісти на будь-яке запитання відвідувача: про наявність препарату, дози і режим прийому, взаємодію з іншими ЛЗ. На думку Івана Венгринюка, дуже важливо залучати до процесу лікування самого пацієнта, вести з ним діалог, переконатися, чи він все зрозумів правильно. Додаткова відповідальність лягає на провізорів значною мірою через те, що лікарі здебільшого не бажають обтяжувати себе виписуванням рецептів.

Втім, рецепти на ЛЗ, здається, справді слабка ланка нашої медицини. Це є проблемою, адже рецепт — відповідальність, яку лікарі не хочуть брати на себе. Рецепт має медичне та юридичне значення. При наявності страхової медицини він матиме ще й фінансове значення. Сподіваємося до цього дожити.

Лариса Дедишина