

ОТКРЫТИЕ АПТЕКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Маслова В.А., Андриященко А.И.

ГОУ ВПО «Уральская государственная медицинская академия Росздрав»,
кафедра управления и экономики фармации, г. Екатеринбург

Введение. На сегодняшний день в сложившихся непростых условиях у новоиспеченных предпринимателей возникает закономерный вопрос, в какой бизнес вложить денежные средства. И многие, вспомнив картину современного мегаполиса с огромным количеством аптек на каждой из его улиц, ответят: в фармацевтическую розницу. Но вот другое преимущество аптечного бизнеса – его стабильность – сомнений не вызывает. Потребность в лекарствах не слабее, чем в пище или воде, а сами медикаменты стоят не дешевле, а зачастую и дороже, чем любой товар, находящийся на полке продовольственного магазина [1]. А главное: независимо от того, есть в мире кризис или нет, люди заплатят за лекарства в любом случае. Еще один положительный аспект заключается в компактности медикаментов и других товаров аптечного ассортимента, поэтому помещение аптечной организации не требует больших площадей и невероятных складских помещений [2].

Однако не стоит забывать, что сбыт лекарственных средств – это жизненно важная процедура, главная цель которой заключается в поддержании здоровья населения. В отличие от других торговых организаций, на аптечные учреждения возлагается высокая социальная ответственность. И постоянный контроль со стороны государства – это специфические издержки данного бизнеса, где цена ошибки по своим последствиям может быть сопоставима с глобальной катастрофой [1]. Основные особенности работы аптечных организаций обусловлены особенностями лекарственных средств как товара.

Лицензирование фармацевтической деятельности – вопрос отдельный. Потому как соискателю лицензии на фармацевтическую деятельность придется приложить немало усилий для подготовки пакета документов на получение

лицензии и выполнения всех лицензионных требований и условий. К последним относится, в частности, наличие штата сотрудников открываемой аптечной организации: директора – провизора (специалиста с высшим фармацевтическим образованием и сертификатом специалиста) с опытом работы по специальности не менее трех лет, и фармацевтов, чья работа будет непосредственно связана с обращением лекарств. Выполнение этого требования становится все более сложным в условиях кадрового дефицита в фармацевтической отрасли. Кроме того, помещение и оборудование аптечной организации должно соответствовать всем установленным требованиям, а правила и порядок обращения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента должны соблюдаться неукоснительно.

Материалы и методы. Служебные материалы лицензирующих органов, сравнительный анализ статистической отчетности по фармацевтической деятельности.

Результаты и обсуждения. За последние пять лет была сформирована новая система органов государственного контроля (надзора) в сфере фармацевтической деятельности; разработаны нормативные документы, регулирующие отношения в сфере фармацевтической деятельности; установлены единые правила лицензирования, отрегулировано применение контролирующими органами мер административного воздействия в отношении правонарушителей. В связи с большим количеством новой информации возникает множество вопросов и противоречий в нормативно – правовой базе, регламентирующей обращение лекарственных средств. Результатом незнания (или неправильного понимания) нормативной документации являются нарушения лицензионных требований и условий, что создает угрозу жизни и здоровью граждан, безопасности государства.

Типичными ошибками лицензиатов исследуемого региона при подготовке документов к лицензированию чаще всего являются:

- при оформлении заявления: несоответствие индекса при указании адреса юридического лица в учредительных и регистрационных документах; неверное

указание ОГРН; не всегда адрес аптечной организации взят из Свидетельства о регистрации права собственности;

- при оформлении документов по перечню: (договора аренды, заключенные на срок один год и более, не всегда регистрируются соискателем лицензии в регистрационной палате, часто отсутствует акт приема-передачи, являющийся неотъемлемой частью договора аренды; при оформлении характеристики объекта данные об используемом аптечной организацией оборудовании не соответствуют содержанию технических паспортов (марки холодильников, приборы для измерения температуры и влажности в помещениях, термометры для измерения температуры в холодильниках);
- при оформлении сведений о профессиональной подготовке специалистов фармацевтической организации: неверно указываются специальность по диплому, квалификация, данные о наличии сертификата и курсах повышения квалификации, не указывается стаж работы руководителя по специальности.

Особенности розничного фармацевтического бизнеса диктуют свои правила. При всей привлекательности этой отрасли открыть успешно функционирующее аптечное учреждение вряд ли получится без знаний законодательной базы и практического опыта работы в данной сфере.

Процесс открытия аптечной организации отличается от открытия любого торгового пункта своими особенностями и ограничениями, которые налагаются на реализацию лекарственных препаратов. Это сложный и многостадийный процесс, который требует специальных знаний, навыков и умений. Сейчас в аптечный бизнес приходят все новые субъекты, не имеющие фармацевтического образования, и это не всегда благоприятно сказывается на качестве оказываемых услуг, а в дальнейшем – и на успешности бизнеса в целом. На сегодняшний день не разработано четких поэтапных рекомендаций по открытию аптечной организации и многие из тех, кто твердо решил открыть собственную аптеку, не имеют должного представления о последовательности проведения мероприятий по открытию аптечной организации. Незнание всех

«подводных камней» данного процесса влечет за собой упущенное драгоценное время и без пользы потраченные средства.

1. Пашутин С.Б. Открываем аптеку. С чего начать и как преуспеть [Текст]/ С.Б.Пашутин. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.
2. www.bizidei.ru/kak_otkryit_apteku.html – информационно-деловой ресурс «Бизнес-идеи».

**АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫХ
ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕПАРАТОВ
ЦЕФАЛОСПОРИНОВОГО РЯДА), ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ НЕ
ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.**

Мелехина Е.В., А.В. Крикова, В.В. Рафальский

ГОУ ВПО «Смоленская государственная медицинская академия Росздрава»,
кафедра управления и экономики фармации, г. Смоленск

Введение. Антибактериальные средства являются одной из наиболее широко используемых групп лекарственных средств (ЛС), применяемых в различных областях клинической медицины. Среди них значительная доля приходится на антибиотики. К ведущим фармакотерапевтическим классам по объему продаж относятся цефалоспорины, пенициллины и хинолоны.

В настоящее время цефалоспорины занимают ведущее место при лечении различных инфекций в стационаре; в большинстве случаев им отдается предпочтение в схемах начальной эмпирической терапии инфекций различной локализации [2,3]. Благодаря высокой эффективности и низкой токсичности, цефалоспорины занимают одно из первых мест по частоте клинического использования среди всех классов антибиотиков [3].

Цель работы. Анализ фармацевтического рынка, в частности анализ ассортимента антибактериальных препаратов цефалоспоринового ряда, методом контент-анализа.