

## ОТКРЫВАЕМ АПТЕКУ: ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ

*Андрющенко А.И. \*, Маслова В.А.*

ГОУ ВПО УГМА

Аптечный бизнес всегда являлся одним из наиболее стабильных и прибыльных. Потребность в лекарствах не слабее, чем в пище или воде, при этом сами медикаменты стоят не меньше, а зачастую гораздо больше, чем любой товар в продуктовом магазине. Однако, тот факт, что на данный момент не разработано четких поэтапных рекомендаций по открытию аптечной организаций, делает открытие собственной аптеки процессом не просто трудоемким, но и очень рискованным. Вместе с тем, стоит только разложить информацию по полочкам, и процесс открытия собственной аптеки становится понятным, как задача, пример решения которой уже разобран в учебнике. Все вышесказанное привело нас к необходимости разработки пошаговых рекомендаций по открытию аптечной организации, которые мы изложили в учебно-методическом пособии «Как открыть аптеку». В данном материале весь процесс открытия аптеки мы разделили на этапы и, сгруппировав их, разработали алгоритм открытия аптечной организации.

Процесс начинается с увлеченности предпринимателя самой идеей открыть аптечную организацию, однако, говорить о действительно осознанном решении об организации собственного фармацевтического бизнеса можно только после того, как новичком будет скрупулезно изучена действующая нормативно-правовая база, регламентирующая вопросы розничной торговли лекарственными препаратами.

Аптечный бизнес - это коммерция, а заниматься коммерческой деятельностью гражданин РФ может либо после регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, либо после создания и регистрации юридического лица. При этом бизнесменам нельзя забывать тот факт, что индивидуальный предприниматель – владелец аптеки – в обязательном порядке должен иметь фармацевтическое образование и сертификат специалиста.

Новоиспеченному хозяйствующему субъекту теперь предстоит определиться с концепцией, бизнес-моделью и формой торговли аптечной организации. Что это будет: автономная аптека или аптечная сеть, организация открытой или закрытой формы торговли, дискаунтер или аптека класса «премиум», небольшой аптечный пункт или внушительных размеров фарммаркет, - зависит только от владельца бизнеса.

При выборе местоположения будущей аптеки необходимо обратить внимание на такие параметры места, как проходимость (число проходящих мимо людей) и характеристика окружения (объекты, находящиеся неподалеку: торговые центры, лечебно-профилактические учреждения, жилые многоэтажки и так далее). Следующий закономерно возникающий у предпринимателя вопрос: покупать помещение или арендовать его. Аренда, безусловно, обойдется дешевле, с другой стороны, высоки риски выселения (из-за изменившихся планов собственника) и бесконечного роста арендной платы. Покупка помещения – вложение куда более значительной суммы, однако, одновременное. Право собственности на приобретенный объект и договор

аренды, заключенный на один год и более, в обязательном порядке необходимо зарегистрировать в регистрационной палате.

Далее будущему владельцу аптечного бизнеса необходимо провести департаментизацию, то есть определить количество и виды отделов открываемой аптечной организации, составить план помещений с расстановкой торгового и специального оборудования, приобрести программное обеспечение. После этого проводится разработка кадровой политики: определяется режим работы аптечной организации и утверждается штатное расписание, разрабатывается кадровая документация, производится поиск и отбор персонала, прием на работу сотрудников.

За решением кадрового вопроса следуют этапы взаимодействия владельца аптечного бизнеса с контрольно-разрешительными органами.

Получение заключения Государственного пожарного надзора состоит в заключении договора на установку и обслуживание пожарной сигнализации и обследовании аптеки специалистами Госпожнадзора на соответствие требованиям пожарной безопасности.

Одним из самых непростых и трудоемких этапов является получение санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии аптечной организации требованиям к осуществлению фармацевтической деятельности. Указанный процесс включает подготовку пакета документов в Территориальный отдел Роспотребнадзора, заключение договора на проведение замеров факторов производственной среды и факторов трудового процесса, разработку программы производственного контроля. Помимо этого, необходимо осуществить подготовку открываемой аптечной организации к комплексному обследованию специалистами Роспотребнадзора.

Наконец, владелец аптечной организации подходит к заключительному этапу открытия аптеки – лицензированию фармацевтической деятельности. Процедура лицензирования заключается в подготовке пакета документов и представлении их в лицензирующий орган и подготовке к фармацевтическому обследованию объекта лицензирования на возможность выполнения лицензионных требований и условий. Положительный исход экспертизы документов и указанной проверки ознаменуется получением лицензии на фармацевтическую деятельность, имея которую на руках предприниматель имеет полное право открыть свою аптеку.

Разработанное пособие впервые среди существующих изданий пошагово описывает процесс открытия аптечной организации с указанием возможных ошибок, допускаемых новичками фармацевтического бизнеса, и практическими рекомендациями, как этих ошибок избежать.

#### Литература

1. Пашутин С.Б. Открываем аптеку: с чего начать и как преуспеть / С.Б.Пашутин. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.
2. Тельпуховская Н.М. Горячие точки мерчандайзинга в аптеке / Н.М.Тельпуховская. – М.: Литтерра, 2006. – 160 с. – (Серия «Практика аптечного дела»).