NACZELNA IZBA APTEKARSKA, WARSZAWA, 3 WRZEŚNIA 2004 r.

List do Ministra Zdrowia Marka Balickiego

Szanowny Panie Ministrze!

Dramatyczne wydarzenia, które można obserwować w środowisku farmaceutycznym w ostatnich tygodniach, skłaniają mnie do ponownego wystąpienia do Pana Ministra z prośbą o natychmiastowe podjecie działań zmierzających do poprawy regulacji prawnych obowiązujących na rynku dystrybucji detalicznej produktów leczniczych w naszym Kraju.

Odejście od zasady stosowania jednakowych cen detalicznych na leki, w związku z art. 9 ustawy o cenach, doprowadziło do szeregu negatywnych zjawisk. Ceny detaliczne maksymalne, „niby" urzędowe, stały się elementem rozgrywek konkurencyjnych firm i walki o rynek zbytu pomiędzy producentami, hurtowniami i aptekami. Wraz z pojawiającymi się w aptekach, w coraz szerszym wymiarze, ofertami niższych cen na leki objęte cenami urzędowymi lub zmniejszona opłatą wnoszona przez pacjenta, narasta konflikt na styku pacjent – apteka i pomiędzy aptekami. Apteki tracą swą wiarygodność i rzetelność fachową, kiedy pacjenci pomawiają je o oszustwo wówczas, gdy stosują odpłatność lub ceny zgodnie z wykazem cen urzędowych.

Stosowanie niższych cen tylko przez pewną grupę przedsiębiorców prowadzących apteki (często jedynie w wybranych miejscowościach) powoduje, że nie wszyscy pacjenci mają równy dostęp do zakupu określonego leku po wspomnianej wyżej, niższej cenie. Istniejący w Polsce system refundacji poniesionych przez pacjenta kosztów związanych z zakupem leków jest skomplikowany i dla niego niezrozumiały. Nie można spokojnie akceptować sytuacji, w której osoba potrzebująca często natychmiastowej pomocy, dokonuje na wstępie po wyjściu z gabinetu lekarskiego rankingu aptek według cen określonego asortymentu leków, po czym realizuje receptę lekarską. Przywrócenie zasady stosowania jednakowej ceny urzędowej i odpłatności przy zakupie leków refundowanych jest bezwzględnie konieczne. Przyczyni sie to również do prowadzenia uczciwej konkurencji pomiędzy producentami, hurtowniami i aptekami oraz skutecznie pomoże realizować politykę cenową Ministerstwa Zdrowia w kontekście planowania wydatków na dopłaty do recept lekarskich czynione przez Narodowy Fundusz Zdrowia.

Z obecnie panującej sytuacji na rynku aptecznym można wyciągnąć błędny wniosek, iż marże urzędowe na leki przyjęte zgodnie z ustawą o cenach są za wysokie i można je obniżać. Analizują marżę wynikową apteki i hurtowni oraz rentowność prowadzenia tego typu działalności stwierdzamy, iż średnia marża apteczna waha się w granicach 18-19%. Często bywa niższa, jeżeli w strukturze sprzedaży udział leków refundowanych przekracza 1/3 ogólnego obrotu. Biorąc pod uwagę sprzedaż wyłącznie produktów farmaceutycznych refundowanych to marża wynikowa kształtuje się w granicach 10-14%. Przy tak niskim poziomie marżowym funkcjonowanie aptek staje się możliwe jedynie przy stosowaniu marży umownej w cenie detalicznej w cenie detalicznej na pozostałe leki: importowane - 20%, krajowe - 25%, łącznie z suplementami diety oraz lekami OTC. Pamiętać należy, iż ze swoich dochodów apteka musi finansować m.in. ciągłe szkolenia personelu, szkolenia młodej kadry farmaceutycznej, działalność w zakresie oświaty zdrowotnej, czynności w zakresie opieki farmaceutycznej nad pacjentem, modernizować wyposażenie techniczne, aby sprostać coraz to bardziej wyrafinowanym wymogom zapisanym w ustawach i rozporządzeniach (chociażby w zakresie przekazywania danych do NFZ) itp. Kto dołożył aptekarzom do tej pory przynajmniej jedna złotówkę na wykonanie tych zadań? Nikt, ponieważ środki finansowe są faktycznie wypracowywane dla całego systemu dystrybucji dopiero po ostatecznym dostarczeniu leku pacjentowi przez aptekarza.

Strategię zaniżania marż handlowych stosują głównie właściciele budowanych na rynku polskim sieci aptecznych. Obniżanie cen w połączeniu z agresywną i powszechnie stosowaną reklamą stało się narzędziem walki konkurencyjnej o klienta. Interes pacjenta tak naprawdę zszedł na dalszy plan. Wiele hurtowni farmaceutycznych ma także wpływ na stsowanie w aptekach niższych niż urzędowe cen detalicznych wprowadzając w życie tzw. programy lojalnościowe lub okresowe programy cenowe. Dążenie do zwiększenia własnej sprzedaży, pozyskania nowych klientów odbywa się często kosztem ogólnego wyniku finansowego danej firmy. Okazuje się, że w wielu przypadkach także producenci leków, kalkulując cenę urzędową swoich produktów, złożyli

w Ministerstwie Zdrowia ofertę opiewającą na wyższą kwotę niż proponowana później w transakcjach z hurtowniami bądź bezpośrednio z aptekami.

Możliwość w istocie rzeczy swobodnego kształtowania cen leków wymienionych w wykazie cen urzędowych i odpłatności pacjenta, ma bezpośredni wpływ na kreowanie popytu. Otrzymując np. ofertę zakupu leków „za 1 grosz", pacjenci gromadzą najczęściej podświadomie większe ich ilości. To z kolei przyczynia się do znacznego wzrostu i uszczuplenia środków finansowych Narodowego Funduszu Zdrowia przeznaczonych na refundację. Przykładem są dane uzyskane z oddziału mazowieckiego Funduszu. Porównując realizację recept w tej samej grupie aptek warszawskich ze stycznia i czerwca br. można wyciągnąć następujący wniosek, a mianowicie: przy zbliżonej realizacji ilości recept wydano z aptek prawie dwa razy więcej leków z grupy tzw. leków ryczałtowych. A przecież pacjentów, którzy są leczeni w ramach poszczególnych jednostek chorobowych nie przybyło we wspomnianym okresie w liczbie dodatkowych 100%. Jest to przykład faktycznego pomniejszania kwot przeznaczonych na refundacje leków.

Od wielu lat środowisko farmaceutów apeluje do władz Rzeczypospolitej Polskiej o stworzenie bardzo jednoznacznego oraz skutecznego w egzekucji prawa zawierającego przepisy antykoncentracyjne dotyczące możliwości organizowania sieci aptecznych w naszym Kraju. Okazuje się, że to co przy ostatniej nowelizacji ustawy Prawo farmaceutyczne, wiosną br., miało stanowić barierę przed budową monopolu na rynku (zapisy w art.99) jest sprytnie omijane przez gigantów gospodarczych. Stanowczo nie godzimy się na takie rozwiązania legislacyjne, które doprowadzają w efekcie do unicestwienia rodzimego aptekarstwa.

Główny Inspektorat Farmaceutyczny powołany do egzekucji prawa w zakresie wydawania zezwoleń na prowadzenie aptek w Polsce nie wypełnia skutecznie swoich zadań zasłaniając się brakiem odpowiednich narzędzi prawnych i kompetencji.

Szanowny Panie Ministrze!

Oba poruszone wyżej problemy tj. polityka cenowa rządu w odniesieniu do leków refundowanych przez NFZ oraz doprecyzowanie przepisów antykoncentracyjnych w ustawie Prawo farmaceutyczne, wymagają natychmiastowej reakcji ze strony Ministerstwa Zdrowia.

Mając na uwadze, Pana Ministra, wielokrotnie składane publicznie deklaracje potwierdzające wolę podjęcia powyższych tematów w trakcie prac resortu zdrowia, zwracam się z prośbą o określenie terminów ewentualnych konsultacji oraz prawdopodobieństwa wejścia w życie nowych przepisów przygotowanych w tym zakresie.

Z wyrazami szacunku

Prezes naczelnej Rady Aptekarskiej
Andrzej Wróbel

KATOWICE 2004-09-14

Wszystkie hurtownie farmaceutyczne regionu śląskiego

Szanowni Państwo

W związku z wieloma zapytaniami Członków naszej Izby, które dotyczą współpracy hurtowni farmaceutycznych z sieciami aptek a w szczególności z Euroaptekami, zwracam się z prośbą o udzielenie dokładnej i konkretnej informacji, **czy Państwa hurtownia farmaceutyczna współpracuje z sieciami aptek lub czy zamierza taką współpracę kontynuować, ewentualnie nawiązać.**

Uważam, że zainteresowanie naszych Członków tym tematem wydaje się jak najbardziej uzasadnione, szczególnie z ekonomicznego punktu widzenia, gdyż sieci zagrażają istnieniu naszych placówek i niszczą nasze drobne apteki rodzinne, które swoją wieloletnią współpracą z Waszą hurtownią wpłynęły na jej rozwój i obecne miejsce na rynku farmaceutycznym.

Wydają się jak najbardziej uzasadnione oczekiwania aptekarzy na lojalność ze strony Państwa firmy i pomoc w tej nierównej wal-

ce o utrzymanie się na rynku. Może moje prywatne odczucia nie mają tu większego znaczenia ale twierdzę, że zaopatrywanie na preferencyjnych lub podobnych warunkach powstających sieci, które niszczą Państwa wieloletnich odbiorców, jest wielce krzywdzące i nielojalne.

Dodatkowo cyniczne są propozycje niektórych hurtowni, polegające na „robieniu wody z mózgu" aptekarzy. Jak można rozwijać własne sieci lub pomagać sieciom w ekspansji na rynku i jednocześnie proponować pozostałym aptekom pomoc w konkurowaniu z tymi samymi sieciami. Toż to nic innego jak wykorzystywanie naiwności aptekarzy do „wbijania gwoździa do własnej trumny własnymi rękami". Można się tylko dziwić, że niektórzy właściciele aptek dają się ciągle nabierać na miłe słowa i opowiadane im bajki.

Proszę się natomiast nie dziwić, że jednak coraz więcej aptek w Polsce zauważa te niebezpieczeństwa czy nielojalność i zdecydowanie rezygnuje ze współpracy z takimi hurtowniami.

Uważam, że nadszedł najwyższy i ostateczny czas by hurtownie farmaceutyczne jasno określiły prowadzoną i planowaną strategię, co umożliwi zorientowanie się, z którymi hurtowniami można bezpiecznie współpracować, a które zagrażają egzystencji naszych aptek.

W oparciu o Państwa odpowiedz (lub jej brak), co zostanie podane do wiadomości wszystkich właścicieli aptek, nasza Izba Aptekarska wspólnie z Izbą Gospodarczą Apteka Polska opracuje sprawozdanie o ekonomicznym bezpieczeństwie współpracy z hurtowniami farmaceutycznymi naszego rynku.

Proszę w odpowiedzi na niniejsze pismo skorzystać z apelu Krajowego Zjazdu Aptekarzy, który nie wiadomo dlaczego ciągle nie jest realizowany przez Naczelną Radę Aptekarska pomimo moich wielu przypomnień.

Mam wielkie nadzieje, że pozostałe Okręgowe Rady Aptekarskie a także Naczelna Rada Aptekarska włączą się aktywnie w rozwiązywanie naszych najważniejszych i najtrudniejszych problemów.

Z uszanowaniem

dr n. farm. Stanisław Piechula
Prezes ORA w Katowicach

Do przewodniczących Rad Miast i Gmin Śląskich

Szanowni Państwo

Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach zwraca się do Państwa z prośbą o rozważenie możliwości obniżenia stawek podatku od nieruchomości dla aptek.

Taką możliwość daje art. 5 ust. 2 p. 3 i 4 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych.

W ostatnim okresie apteki borykają się z wieloma trudnościami w tym z problemami finansowymi, zgodnie z ustawą prawo farmaceutyczne Dz.U. z 2001 r. Nr 126 poz. 1381 ze zmianami apteka jest placówką ochrony zdrowia publicznego (art. 86 ustawy).

Dodatkowo ta sama ustawa nakłada na apteki obowiązek posiadania dużej powierzchni (min. ok. 100 m^2), aby móc uzyskać zezwolenie i prowadzić aptekę.

Podatek od nieruchomości jest wkalkulowany w czynsz lub płacony bezpośrednio przez właścicieli i ma duży wpływ na ekonomię apteki.

Ustawodawca przewidział zniżki obowiązkowe tylko dla podmiotów udzielających świadczeń zdrowotnych jednaj powołane przepisy dają Państwu możliwość obniżenia stawek też dla innych rodzajów działalności o co się do Państwa w imieniu aptekarzy zwracamy.

Mamy nadzieję, że nasz apel znajdzie zrozumienie i w Państwa gminie zostaną podjęte działania, które umożliwią obniżenie stawek podatku od nieruchomości dla aptek.

Z poważaniem

Dr farm. Stanisław Piechula
Prezes OIA w katowicach

DR FARM. STANISŁAW PIECHULA, KATOWICE 28.09.2004

List Otwarty do Prezesa Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach

Pismo skierowane przez Pana do aptek pod tytułem „Nieprzeniknione są ścieżki ABSu" stawia pod dużym znakiem zapytania bezstronność Pańskich poglądów, oraz jest świadectwem ignorancji w zakresie procesów zachodzących na rynku farmaceutycznym. (pozwolimy sobie użyć kilku cytatów z Pańskiego pisma).

Weźmy taki nasz Mikołów – spokojny dotychczas pod względem aptekarskim...
Rozumiemy, iż na terenie Mikołowa nie ma żadnej apteki w programie „Dbaj o zdrowie", nikt nie słyszał o haśle „Po pierwsze człowiek, po drugie taniej" a o „Recepcie na każdą kieszeń" też nic nie wiadomo. Na rynek aptekarski należy spojrzeć szerzej niż z perspektywy własnego podwórka, a jeśli teorie zarządzania rynkiem i marketingu w farmacji chce Pan budować na doświadczeniach Mikołowa to będzie mógł Pan to uczynić dopiero wtedy, gdy spotka się Pan z konkurencją apteki sieciowej co być może nastąpi w niedługim czasie. Podstawy teorii zarządzania i marketingu nakazują podejmować pewne działania zanim uczyni to konkurencja (czytaj Euroapteka). Praktyka zaś pokazuje, że są takie miasta jak Ruda Śląska, Zabrze i Jastrzębie gdzie pewnych działań nie podjęto, lub podjęto za późno i są takie jak Bielsko Biała gdzie skonsolidowane działanie aptekarzy z odpowiednim wyprzedzeniem nie dopuściło do załamania się rynku po otarciu Euroapteki i równoczesnym agresywnym działaniu Apteki 21. Wprawdzie Bielsko Biała nie podlega kompetencji OIA w Katowicach radzimy nie ignorować tego przykładu (co jak dotąd konsekwentnie Pan czyni) i skorzystać z doświadczeń sąsiadów!

... pierwsze co robi skonsolidowana grupa to negocjacje rabatów w hurtowniach a do tego Was chyba ABS nie dopuści...
Panie Prezesie w tym stwierdzeniu daje Pan świadectwo braku elementarnej wiedzy na temat rynku leków. W tym też należy upatrywać przyczyny Pana niepowodzeń jako swoistego stratega działań IGAP. Rentowność rynku hurtowego wynosi dziś ok. 1% i w tym zakresie mogą odbywać się negocjacje z hurtowniami. Rabaty w ilościach mogących uzdrowić sytuację finansową apteki uzyskuje się na szczeblu producenta i to właśnie robi ABS.

... zszedłem z cenami na te ich reklamowane specyfiki ... przy kolejnej akcji ABSu przeanalizuję ich ulotkę i za kilka dni wyskoczę ze swoją a na niej zaproponuję te same leki...
Polemika w tej kwestii musiałaby polegać na wyjaśnieniu Panu fundamentalnych reguł, którymi rządzi się rynek. Informuję więc tylko, iż ta porażająca w swej prostocie forma konkurowania może doprowadzić Pana aptekę na skraj rentowności, gdyż apteki porozumienia ABS mimo obniżenia cen na ulotce dysponują własną marżą w wysokości 25–30%.

Jedni w Apofarmie inni w ABSie, kilku chyba niezależnych i ceny zaniżane jedynie promocjami, które każdy gdzieś tam wynegocjował lub wynalazł
Czy mógłby Pan Prezes ujawnić nam, gdzie Pan „wynegocjował" lub „wynalazł" czekolady do sprzedawanych w swojej aptece insulin (zapewne nie miało to na celu konkurowania z innymi aptekami w Mikołowie ?). A może się przyznać, że akceptuje Pan tego typu działania jednak pod warunkiem, że przynoszą Panu osobiście korzyść. W końcu „jak Kali ukraść krowę to dobrze..."

Uchwała nr 10-2003-IV Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach
... oferowanie pacjentom jakichkolwiek korzyści w zamian za dostarczanie dowodów, że doszło do nabycia produktu leczniczego (art. 55 ust. 2 Prawa Farmaceutycznego).
Ostrzegamy, że wszystkie zgłoszone przypadki naruszenia powyższych zakazów powodować będą wszczęcie postępowania dyscyplinarnego.
Wszczął Pan takie postępowanie wobec siebie?

Uchwały wniesione przez Stanisława Piechulę i przyjęte przez IV Krajowy Zjazd Aptekarzy
Uchwała 3 – W związku z silnym rozwojem sieci aptek i punktów aptecznych, które w sposób bezwzględ-

ny niszczą nasze placówki, IV Krajowy Zjazd Sprawozdawczo Wyborczy uważa za celowe i konieczne wspieranie przez Naczelną Radę Aptekarską i Okręgowe Rady Aptekarskie wszelkich inicjatyw prowadzących do konsolidacji gospodarczej aptek.

Zapewne przez przeoczenie zapomniano dodać „pod warunkiem, iż będą to inicjatywy Prezesa ORA Katowice '' jak np. IGAP z którym jest Pan związany emocjonalnie do tego stopnia, iż nie potrafi Pan rozgraniczyć interesu niezależnej inicjatywy gospodarczej posiadającej własną osobowość prawną a publicznej instytucji samorządowej jaką jest Okręgowa Izba Aptekarska finansowana ze składek aptekarzy. I być może nie jest ich życzeniem by z tych składek finansowano nagłaśnianie Pańskich wizji.
I jeszcze jedna bulwersująca nas sprawa: Znak „Polski Walczącej", na który stylizuje pan akcję „Apteki Walczą" był wykorzystywany do innych celów niż walka o rynek sprzedaży (po szczegóły odsyłamy Pana do podręczników historii z zakresu szkoły podstawowej). Mimo niewątpliwej ważności przedsięwzięcia należy wyważyć symbolikę do której się Pan odwołuje.

Reasumując: zwracamy Panu Prezesowi uwagę, że od pewnego czasu reprezentuje Pan nie tylko swoją osobę, ale również instytucję publiczną o uznanym autorytecie jaką jest OIA w Katowicach. Powinien więc Pan z dużą rozwagą ważyć słowa i sądy, gdyż angażowanie autorytetu urzędu publicznego w rozstrzyganie spraw wątpliwych wymaga dużej rozwagi, a błędna ocena inicjatyw, których słuszność kierunku rozwoju zweryfikuje dopiero przyszłość powinna skutkować (co jest przyjęte w cywilizowanym świecie) złożeniem urzędu.
W imieniu
w imieniu
Beskidzkiej Społecznej Rady Regionalnej
Śląskiej Społecznej Rady Regionalnej

Porozumienia „Apteka Bliska Sercu"
A. Siwek

Porozumienia „Apteka Bliska Sercu"
A. Mazurkiewicz

7.10.2004 r.

List Sylwii Wieczniak

Szanowny Panie Doktorze

W nawiązaniu do pana „odezwy" pt.: Nieprzeniknione są ścieżki ABSu, przyznaję Panu rację, że każda apteka biorąca udział w programie ABS jest nielojalna wobec swojej sąsiedniej, niesieciowej i nie uczestniczącej w programie apteki.

Uważam, że również nielojalna wobec swojej sąsiedniej apteki jest każda apteka należąca do programu Apofarmu. Nie rozumiem więc dlaczego akceptuje Pan Apofarm, a wyraża Pan tak zdecydowanie dezaprobatę dla ABSu.

Program ABS jest programem otwartym dla wszystkich aptek niesieciowych, ma więc większe możliwości skonsolidowania aptek i hurtowni dla zrealizowania swoich założeń. natomiast program Apofarmu jest programem zamkniętym tzn. dostępnym wyłącznie dla udziałowców hurtowni. Program ABS jest moim zdaniem potrzebny, ale wymaga dopracowania. Dobrze funkcjonujący program ABS powinien skonsolidować apteki nie mające możliwości uczestniczenia w programie Apofarmu a odmawiajace poparcia programom sieciowym. Poczatek podziałowi aptek niesieciowych dał program Apofarmu.

Obrazek z życia: w bliskiej odległości od siebie funkcjonuje pięć aptek, z których cztery należą do ABSu, a jedna do Apofarmu. W imię solidarności aptek z Apofarmu przeszła do programu ABS, żeby nie podsycać wojny cenowej. Co o tym sądzić, czy Apteka postąpiła słusznie, czy miała inne wyjście?Serdecznie Pana proszę o ocenę moich wywodów i krótką odpowiedź, czy mam rację? Bardzo chcę tę sytuację zrozumieć.

mgr farmacji Sylwia Wieczniak
spec. II stop. farm. apt.
właściciel apteki

APTEKA
"ZIELARSKA"
Katowice, ul. Jagiellońska 4
20 m. od Placu Miarki
tel. 2-510-657 9⁰⁰-19⁰⁰

Odpowiedź na list Pani mgr Sylwii Wieczniak oraz list otwarty Przedstawicieli ABSu

Szanowni Państwo

Na wstępie dziękuję, za polemikę, gdyż to już świadczy, że realizuje się jedno z moich zadań – ożywienie naszego środowiska. Powinniśmy wyrażać odważnie swoje zdanie gdy z czymś się nie zgadzamy a nie chować głowę w piasek, ale do rzeczy.

Zastanawiam się dlaczego zarzucacie mi Państwo coś, czego nie napisałem lub wyciągacie z mojego artykułu wnioski, których ja tam nie zamieściłem? Ponadto Przedstawiciele ABSu chcąc bronić ABSu szukają obrony wytykając mi rzeczy z innego tematu, jednak bardzo chętnie odpowiem na Państwa zarzuty ale na przyszłość dyskutujmy w temacie gdyż jeszcze ktoś mi wyciągnie, że w 4 klasie podstawówki paliłem w krzakach papierosy.

Zachęcam też jeszcze raz wszystkich do podejmowania takich dyskusji na łamach tegoż Śląskiego Forum farmaceutycznego, gdyż może tą drogą sobie wiele rzeczy wyjaśnimy. Jestem jak najbardziej za otwartą polemiką i poszukiwaniem prawdy.

Szanowna Pani Magister

Ma Pani świętą rację, że każdy program marketingowy jest początkiem większej czy mniejszej wojenki i jest zły. Pisałem i mówiłem już kiedyś oficjalnie na zebraniach w Domu Lekarza w Katowicach, że program Apofarmu zrobił jedną największą szkodę. Kiedy izby aptekarskie próbowały przeciwdziałać rozwijanym programom hurtowni, wtedy głownie „Dbam o Zdrowie", wszedł program hurtowni aptekarskich, który zrobił najgorsze, gdyż jakby przypieczętował i zatwierdził „legalność" wprowadzania takich rozwiązań, bo jeżeli aptekarze sami wprowadzają program to znaczy, że to akceptują. Oczywiście też mówiono, że to w obronie, później też w obronie zaczęto zaniżać ceny urzędowe, itd.. W dodatku program Apofarmu jest nieprzyjazny dla małych aptek, które nie potrafią sprostać wymaganiom utrzymania się w nim – warto to przemyśleć by nie tracić odbiorców.

Też ma Pani rację, że program ABSu jest potrzebny, gdyż skonsoliduje on tych, którzy nie są w hurtowniach aptekarskich i nie chcą być w programach lojalnościowych hurtowni. Proszę tylko zauważyć obiektywnie, że ten program stworzyły też hurtownie by ratować przede wszystkim swoje interesy – czyli by nie stracić swoich odbiorców. To w dodatku też jest dla nas korzystne, gdyż rozproszenie rynku hurtowego zabezpiecza przed przejmowaniem go hurtowych sieciowców.

Święta racja, że program ABSu trzeba dopracować, zresztą jak wszystkie inne i powinni o nich decydować właściciele aptek z lokalnych środowisk a nie ktoś z zewnątrz, który za nich inicjuje niepotrzebne napięcia w miejscach gdzie środowiska jakoś się dogadują. Jeżeli Pani jest w ABSie a ja w innym lub w żadnym, to jest dla mnie rzeczą naturalną, że jak Pani, czy ktoś za Panią zacznie rozsyłać ulotki marketingowe w naszej miejscowości, które bezsprzecznie mają przeciągnąć moich pacjentów do Pani apteki, to ja podejmuję wyzwanie i zaczynam robić to samo lub jeszcze coś lepszego. Niestety nie przekonała mnie ani innych właścicieli aptek z Mikołowa Członkini ABSu, że te ulotki to rozsyłają dla naszego dobra. Trudno, bym uwierzył, że moi pacjenci mają pójść do innej apteki dla mojego dobra. Chyba też tak to odebrali wszyscy, którzy nie są w tym programie i mam nadzieję, że ABS nie zrobi po raz kolejny takiego błędu, gdyż już niektórzy chcą przygotowywać swoje ulotki by walczyć o pacjentów z ABSowcami w miejscowościach, gdzie to na razie jest w miarę spokojnie.

Szanowni Przedstawiciele ABSu

Wydawało mi się, że chociaż trochę rozumiem to co się dzieje na rynku ale jestem pod tym względem tylko aptekarzyną i mogę się mylić w niektórych sprawach, szczególnie gdy w imieniu ABSu polemizują ze mną – chyba ekonomista i lekarz.

Jeszcze raz podkreślę, że w swoim artykule poruszyłem problem niepotrzebnego wzniecania wojen cenowych np. przez rozsyłanie ulotek marketingowych w miejscowościach, gdzie jeszcze nikt tego nie rozpoczął i swoim okiem oceniam to jako bezsens, zaś jako właściciela apteki w takiej miejscowości odebrałem to jako wyzwanie do wojny o pacjentów. Mogę się mylić co do różnych rzeczy ale nie co do własnych odczuć, więc proszę mi wierzyć, że tak to odbieram i przy następnej ulotce ja wydam swoją i pewnie lepszą niż Wasza.

Analizując Państwa ekonomiczne rady z pierwszego akapitu o Mikołowie, wnioskowałbym, że zanim tu przyjdzie Euroapteka to powinniśmy się sami pozabijać walcząc już o pacjenta pomiędzy np. ABSem a Apofarmem. Ja natomiast uważam, że jak się jeszcze nic sieciowego nie otwiera to chyba najle-

piej tego typu działania jak najbardziej minimalizować, choć trzeba być czujnym i przygotowanym.

Wiem, że rentowność hurtu jest niska ale niech Pan nie przesadza, proszę zobaczyć jakie inwestycje robią duże hurtownie, jak skupują wielkie sieci aptek za miliony dolarów, inwestują w inne branże, itd.. Czy Pana ktoś poprosił by bronić tego tematu i go nie ruszać? Choć jestem słabym ekonomistą to jest dla mnie normalne, że rabaty można negocjować a szczególne możliwości w tej materii ma zorganizowana grupa aptek. Bezsensowne jest tylko negocjowanie rabatów w hurtowni aptekarskiej, gdy się samemu jest jej właścicielem. Oczywiście, że rabaty można negocjować na szczeblu producenta ale co lub kto stoi na przeszkodzie by to robić na szczeblu hurtu i to w tak dużej, niezależnej grupie jaką reprezentujecie?

Z kolejnego akapitu rozumiem, że takie konkurowanie z aptekami ABSu może mnie doprowadzić do bankructwa, więc pozostaje mi kilka możliwości: – czekać i obserwować jak ABS swoimi ulotkami przerzuca moich pacjentów do swoich aptek; – wejść do ABSu i razem wyciągać pacjentów z innych aptek lub te apteki wciągać do ABSu, np. wyciągając z Apofarmu jak napisała koleżanka; – wprowadzić swój podobny marketing i próbować rywalizacji samemu ewentualnie w innej grupie. Proszę sobie wyobrazić, że nie znajduję uzasadnienia by w miejscowościach gdzie nie ma sieciowca i takiego zagrożenia, wzniecać wojny marketingowe. Przyznam jednak, że, jeżeli apteki ABSu zrobią jeszcze raz akcję ulotową w naszej miejscowości to ja zacznę konkurować z nimi, traktując ich jako niebezpiecznego sieciowca.

Ktoś mi powiedział, że gdybyśmy wszyscy byli w ABSie to byłoby najlepsze rozwiązanie. Może tak, ale tam gdzie są sieci, natomiast pomyślmy dla lepszego wyrażenia mojej myśli – po co miałaby rozsyłać ulotki z promocjami i być w jakimkolwiek programie pojedyncza apteka w jakiejś mieścinie gdyby tam nie wchodziły inne apteki? Nie znajduję logicznego uzasadnienia.

Co do czekolad, które dawno temu rozdawałem w aptece to była taka sama sytuacja jak teraz z Wami. Któraś apteka wpadła na „super" pomysł i lekarz zamiast wypisywać recepty na insuliny rozdawał je w gabinecie a recepty szły do jakiejś apteki. By odzyskać swoich pacjentów dodawałem do insuliny czekoladę, której lekarz już nie dawał i pacjenci woleli przyjść z receptą do apteki. Tak samo będzie teraz z Waszym pomysłem. Nikt z nas nie puszcza ulotek ale ABS zaczął zachęcać tym sposobem naszych pacjentów do swoich aptek, więc też będę musiał je wydawać i konkurować z tym co jest na Waszych ulotkach. Porównanie do Kalego, który ukradł krowę jest w tym przypadku nielogiczne. To ABS próbuje „ukraść" innym pacjentów a jak inni będą ich chcieli odzyskać to już będą tylko uzasadnione działania obronne, zresztą jak pisze w wielu miejscach całkowicie niepotrzebnie wywołane i konfliktujące lokalne środowiska.

Znam te dwie cytowane przez Was uchwały, zresztą mojego autorstwa – postępowania takiego nie wszczynałem na siebie, gdyż nic takiego nie robię a czekolady to były dużo wcześniej. Później też rozdawałem kalkulatory gdy sąsiadka zaczęła wcześniej rozdawać kubki i do dzisiaj mi wstyd, że tak nisko upadamy ale w obronie swojej apteki podejmę każde wyzwanie.

Staram się wspierać każde działania i organizacje, które robią coś dobrego dla nas wszystkich i Wasza organizacja też do nich należy, tylko przemyślcie swoje działania gdyż bezsensowne jest wywoływanie wojen w miejscach, gdzie nie są one potrzebne i wprowadzanie konfliktów.

Co do znaku „Aptek Walczących" to też miałem początkowo podobne opory ale doszedłem do wniosku, że sytuacja naszych, polskich aptek rodzinnych i bliskich sercu jest tak ciężka, że znak ten najlepiej oddaje determinację jaka powinna nas cechować. Powinniśmy ich bronić przed przejęciem przez sieci z takim poświęceniem jaki wielokrotnie nasz naród podejmował. Może to na wyrost ale tak to odczuwam i jako aptekarz nie chcę by rozwijała się dalsza piękna i chwalebna historia aptekarstwa polskiego.

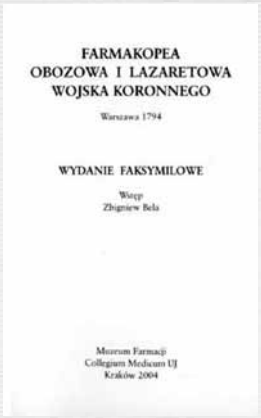
Zaś co do reprezentacji to reprezentuję Okręgową Radę Aptekarską i jej zdanie i zapewniam Panów, że sprawa była poruszana na posiedzeniu Rady i wszyscy byli oburzeni akcją, którą przeprowadziliście. Mój artykuł to było tylko podsumowanie i ubranie w słowa stanowiska Rady.

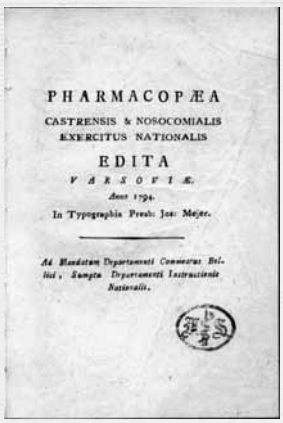
Natomiast co do składania urzędu Prezesa ORA, to po pierwsze nie uważam, bym błędnie oceniał sytuację, co też oceni historia, a po drugie może to zawsze zrobić Zjazd Delegatów lub mogą mi to sugerować osoby z naszego środowiska, jeżeli uznają, że źle reprezentuję ich interesy lub znajdą kogoś lepszego. Panowie natomiast, proszę wybaczyć, ale w tej kwestii nie mają nic do powiedzenia.

Pozdrawiam i zachęcam do współpracy, którą już raz proponowała nasza Rada Waszemu porozumieniu, może razem omawiając wspólne działania nie będziemy robić tylu błędów, gdy trzeba teraz wspólnie stanąć w obronie aptek przeciwko znacznie silniejszym przeciwnikom.

Na te polemiki odpowiedziałem tylko jako Stanisław Piechula.

Uniwersytet Jagielloński
Collegium Medicum
Muzeum Farmacji


FARMAKOPEA
OBOZOWA I LAZARETOWA
WOJSKA KORONNEGO
Warszawa 1794
WYDANIE FAKSYMILOWE
Wstęp
Zbigniew Bela
Muzeum Farmacji
Collegium Medicum UJ
Kraków 2004


PHARMACOPÆA
CASTRENSIS & NOSOCOMIALIS
EXERCITUS NATIONALIS
EDITA
VARSOVIÆ.
Anno 1794.
In Typographia Presb. Jos. Mejer.

Kraków, 14.04.2004.

Szanowny Panie Prezesie,

Uprzejmie informuję, że Muzeum Farmacji UJ opublikowało reprint *Farmakopei Obozowej i Lazaretowej Wojska Koronnego*, zwanej też Farmakopeą Kościuszkowską (Warszawa 1794). Ta druga nazwa jest używana ze względu na fakt, że *Farmakopea Obozowa* została opracowana na potrzeby Powstania Kościuszkowskiego i że Tadeuszowi Kościuszce została ona przez jej autora zadedykowana. Nieoficjalnie można powiedzieć, że Farmakopea Kościuszkowska była pierwszą polską farmakopeą. Nieoficjalnie dlatego, że miała specjalny (wojskowy) charakter. Oficjalnie za pierwszą polską farmakopeę uznaje się wydaną w roku 1817 *Farmakopeę Królestwa Polskiego* (*Pharmacopoea Regni Poloniae*). Nie zmienia to jednak faktu, że Farmakopea Kościuszkowska była pierwszym polskim lekospisem, napisanym przez Polaka i przeznaczonym dla polskiej instytucji, jaką była armia kościuszkowska.

Autorem tej farmakopei był Hiacynt Dziarkowski, „sztabsmedyk generalny wojska koronnego", który o tej swojej pracy tak we wstępie m.in. pisze: „Ażebym mógł bez nadmiernych kosztów ze strony Skarbu Narodowego pośpieszyć niezwyciężonemu żołnierzowi we wszelkiej potrzebie z pomocą zdrowotną, postanowiłem wydać książeczkę bardzo krótką, oszczędnie ułożoną; wolną od nadmiaru leków, wygodną w marszu i dosyć zwięzłą: czy potrzebie tej zadość uczyniłem? pozostawiam do uznania świadomym sztuki medycznej). Niech mi tymczasem wolno będzie przedstawić całego dziełka zarys i treść według rozdziałów..."

Wydany przez Muzeum Farmacji reprint ma format 11 x 17 cm, a więc taki sam jak oryginał, twardą oprawę oklejoną płótnem w kolorze brązowym, na której wytłoczony został tytuł książki (*Pharmacopoea Castrensis et Nosocomialis Exercitus Nationalis*); tekst *Farmakopei* został wydrukowany na papierze kredowym, całość została opatrzona historyczno-farmaceutycznym wstępem mojego autorstwa. Na drugiej stronie załączam dwie ilustracje, przedstawiające stronę tytułową całej książki (łącznie ze *Wstępem*) i stronę tytułową oryginalną, czyli tę, od której zaczyna się część książki zawierająca reprint.

Podobnie jak to było w przypadku reprodukcji obrazu J. Chełmońskiego pt. *Aptekarz*, również w tym przypadku mam do Pana Prezesa dwa pytania: pierwsze – czy byłoby możliwe, aby Okręgowa Izba Aptekarska w Katowicach kupiła od Muzeum jakąś ilość egzemplarzy tego reprintu (np. na upominki itp.)? I pytanie drugie: czy byłoby możliwe, aby w Państwa biuletynie zamieścić anons na temat tego reprintu, adresowany do aptekarzy regionu katowickiego, również zachęcający ich do zakupu tej farmakopei? Tego rodzaju zamówienia są czymś w rodzaju zakupu tzw. cegiełek, które umożliwiają codzienne funkcjonowanie krakowskiego Muzeum Farmacji. Tekst anonsu do aptekarzy regionu katowickiego załączam na dyskietce.

PS. Cena 1 egz. 25 zł

Serdecznie pozdrawiam,

Zbigniew Bela

Dr Zbigniew Bela
Dyrektor Muzeum Farmacji UJ

31-019 Kraków, ul. Floriańska 25, tel: 012/421 92 79, tel/fax: 422 42 84 e-mail: Muzeum.Farmacji.UJ@mp.pl. NIP:675-000-19-46

Adviser

DORADZTWO I POŚREDNICTWO UBEZPIECZENIOWE
43-190 Mikołów, ul. 1-go Maja 3 tel./fax. (032) 738-11-05(-7); 0 502 678 344
www.adviser.iap.pl e-mail: advisermikolow@wp.pl

Szanowni Państwo!

Specjalnie z myślą o właścicielach aptek oraz ich pracownikach, we współpracy z IZBĄ APTEKARSKĄ został przygotowany Pakiet „APTEKA" – zestaw produktów ubezpieczeniowych, których celem jest optymalna ochrona Państwa majątku. W pakiecie znajdują się produkty chroniące cały majątek apteki, w tym utrata zysku, zwrot kosztów utraty recept i koszt utylizacji leków na skutek zdarzeń losowych, ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania zawodu farmaceuty i prowadzenia działalności. Obok ubezpieczenia apteki można atrakcyjnie ubezpieczyć mienie prywatne – dom, mieszkanie, samochód, wyjazdy za granicę i inne.
Mając na uwadze przede wszystkim dobro naszych Klientów-Aptekarzy, wynegocjowaliśmy atrakcyjne warunki w kilku Towarzystwach Ubezpieczeniowych.
Obserwując poważne zmiany zachodzące na rynku, zarówno farmaceutycznym jak i ubezpieczeniowym, staraliśmy się aby produkt oferowany Państwu zawierał w sobie kilka wariantów w zależności od potrzeb.
Nasza firma została zaproszona do współpracy z Izbą Aptekarską, aby służyć radą i pomocą wszystkim Aptekarzom w zakresie zawierania ubezpieczeń.
Naszym głównym zadaniem jest bieżące śledzenie zmieniających się warunków na rynku ubezpieczeniowym, a więc wyszukiwanie najkorzystniejszej dla Państwa oferty. Poprzez swoją działalność zapewniamy Państwu wysoki poziom opieki w zakresie zawierania ubezpieczeń jak i aktywną pomoc przy likwidacji szkody. Dzięki współpracy z najlepszymi Towarzystwami ubezpieczeniowymi na naszym rynku (**WARTA**, **PZU**, **HESTIA**, **ALLIANZ**, **TRYG**, **FILAR**, **UNIQA**, **COMPENSA**) dajemy Państwu możliwość wyboru najkorzystniejszej oferty, zarówno pod względem ochrony ubezpieczeniowej jak i składki.
Właściciele aptek, którzy nam zaufali i ubezpieczyli swój majątek, widzą w nas rzetelnych doradców, bowiem ubezpieczenia szyjemy na miarę, zaś w razie zaistniałej szkody mogą oni liczyć na nasze wsparcie i pomoc w załatwieniu wszystkich formalności celem szybkiej wypłaty odszkodowania.
Służąc radą zachęcamy Państwa do korzystania z naszej pomocy przy zawieraniu ubezpieczeń wszelkiego rodzaju:

- Odpowiedzialności cywilnej Właściciela Apteki oraz jego pracowników,
- Mienia od kradzieży z włamaniem, rabunku, dewastacji,
- Mienia od ognia i innych zdarzeń losowych,
- Sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk,
- Szyb od stłuczenia,
- Utraty zysku,
- Utraty recept na skutek kradzieży, zdarzeń losowych itp.,
- Zwrot kosztów utylizacji leków na skutek zdarzeń losowych,
- Ubezpieczeń prywatnych (dom, mieszkanie, samochód),
- Ubezpieczeń inwestycyjnych i życiowych.



Jolanta
Sienkiewicz



Sebastian
Sienkiewicz

Kontakt:
Tel. 738-11-05 (do –07) lub 0 505 796 775 lub 0 502 678 344
e-mail: adviser@pi.pl

Protokół z 11 posiedzenia Rady, Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, IV kadencji – 7.09.2004 r.

1. Posiedzenie Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach otworzył jej Prezes dr farm. Stanisław Piechula. Po powitaniu zebranych Prezes ORA zaproponował porządek posiedzenia. Porządek obrad został przyjęty.

2. Protokół z poprzedniego posiedzenia Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach został przyjęty jednogłośnie.

3. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach podjęła uchwały Nr 128-133/2004 stwierdzające prawo wykonywania zawodu farmaceuty. Prawo wykonywania zawodu otrzymały mgr farm. mgr farm. Wiesława Haftka, Magdalena Kamińska, Iwona Olender, Anna Pijet, Agnieszka Sajdok, Aleksandra Socha. Uchwały w powyższych sprawach podjęto jednogłośnie.

4a. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach zaopiniowało pozytywnie, jednogłośnie, wniosek mgr farm. Heleny L., dotyczący możliwości dalszego pełnienia funkcji kierownika apteki o nazwie „Franciszkańska"w Chorzowie ul. Gałeczki 41.

4b. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach zaopiniowała pozytywnie wnioski o udzielenie zezwolenia na prowadzenie apteki ogólnodostępnej:

– Pani mgr farm. Heleny Ździeblik – apteka o nazwie „MELISA" w Piekarach Śląskich ul. Śląska 3, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Helena Ź. – jednogłośnie,

– Pani Katarzyny Kwapień Pana Rafała Kwapień – apteka o nazwie „Echinacea" w Sosnowcu ul. Legionów 7A, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Anna K., przy 1 głosie „wstrzymującym się",

– „FARMEX" Ignacy Neugebauer i wspólnicy Spółka jawna – apteka ogólnodostępna w Wodzisławiu Śląskim ul. Targowa 12, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Grażyna G. – jednogłośnie.

Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach wstrzymała natomiast, do czasu przeprowadzenia rozmowy wyjaśniającej lub przedstawienia dokumentów drugiego magistra farmacji przewidzianego do zatrudnienia w aptece, wydanie opinii w sprawie wniosku:

– SATURN spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bytomiu, o udzielenie zezwolenia na prowadzenia apteki ogólnodostępnej w Bytomiu ul. Łużycka 12, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Krystyna C. Uchwałę w powyższej sprawie podjęto jednogłośnie.

4c. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach, jednogłośnie, zaopiniowała pozytywnie wnioski Śląskiego Wojewódzkiego Inspektora Farmaceutycznego, o cofnięcie zezwolenia:

– wydanego dla Zakładu Opieki Zdrowotnej Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji w Katowicach ul. Głowackiego 10, na prowadzenie apteki ogólnodostępnej o nazwie „Przy Poliklinice" w Katowicach ul. Kilińskiego 21.

– wydanego dla Pana Marka Sekuły i Pani Marianny Sekuły na prowadzenie apteki ogólnodostępnej o nazwie „Św. Kingi" w Gliwicach ul. Sztabu Powstańczego 7. Cofnięcie zezwoleń następuje z uwagi na fakt nie prowadzenia działalności przez w/w apteki przez ponad 6 miesięcy.

4d. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach, jednogłośnie, zaopiniowała pozytywnie apteki: „MEDIUM" w Pszczynie ul. Piwowarska 6, i aptekę ogólnodostępną w Sosnowcu ul. Lenartowicza 108, do przeprowadzenia przeszkolenia uzupełniającego mgr farm. Urszuli S. i mgr farm. Bożeny C., które po uzyskaniu dyplomu magistra farmacji nie wykonywały zawodu w aptece przez okres dłuższy niż 5 lat w ciągu ostatnich 6 lat.

5. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach, jednogłośnie, podjęła uchwałę w sprawie zwołania na dzień 19 listopada 2004 roku XI Okręgowego Zjazdu Delegatów Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula stwierdził, że przed Zjazdem Delegaci powinni odbyć spotkania w regionach, aby uzyskać wiedzę, co się podoba, a co nie, w działaniach Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, IV kadencji. Stanowisko to poparli Zastępcy Prezesa ORA w Katowicach mgr Anna Śliwińska i dr Andrzej Deląg, uznając, że takie spotkania służą bezpośredniemu zapoznaniu się z postulatami środowiska oraz pozwalają na wyciągnięcie odpowiednich wniosków. W takich spotkaniach w poszczególnych regionach w ciągu całego roku uczestniczył Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej. Inni członkowie Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, nie negując potrzeby bezpośrednich rozmów, wyrazili pogląd, że pierwszy rok działalności Rady nowej kadencji, to zbyt krótki okres na rozliczenie z działalności. Mgr Li-

dia Wolnicka-Morawiec oceniła, że z powodu ograniczonych możliwości (np. częste zmiany ministrów zdrowia), niewiele w tym roku udało się osiągnąć zarówno NRA jak i ORA w Katowicach. Ponieważ farmaceuci nie odczuli zmian a sprawy nie posunęły się nawet o centymetr, należy się liczyć z mierną oceną działań. Mgr Justyna Kiedrowska także uważa, że spotkania Delegatów nic nie wniosą, a ocena będzie negatywna. Wszyscy oczekują, że Delegaci zrobią wszystko sami, a ci bez pomocy środowiska niewiele mogą zrobić. Obie Panie podkreśliły, że środowisko oczekuje głównie na zatrzymanie procesu otwierania nowych aptek, a do tego Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach nie posiada praktycznie żadnych instrumentów. Mgr Ryszard Jasiński podkreślił, że rolą Delegatów jest właśnie wyjaśnianie, dlaczego nie udało się załatwić postulatów środowiska. Należałoby także wyjaśnić, co by się stało, gdyby Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach nie podjęła tych działań, które były możliwe do wykonania. Działania samorządu aptekarskiego należy „nałożyć" na obowiązujące prawo i uprawnienia. Z kolei mgr Mirosław Kidziński stwierdził, że spotkania Delegatów w regionach powinny się odbywać w ciągu całego roku i nie powinno się tego robić teraz w trybie awaryjnym. Ponieważ zarysowały się dwa stanowiska - spotkania w rejonach i drugie o pisemne zgłaszanie postulatów na Zjazd, Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula zaproponował skierowanie do członków Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach pisma, w którym zaproponuje odbycie spotkań z Delegatami. Ponadto Prezes ORA w Katowicach przygotuje ankietę, w której członkowie Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach będą mogli ocenić pracę Rady, jej Prezesa jak i pracowników biura OIA w Katowicach oraz przedstawić swoje wnioski na Zjazd. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach zaakceptowała zaproponowane przez Prezesa rozwiązanie.

6. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula przypomniał, że kandydując na stanowisko Prezesa Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach główny nacisk położył na program ekonomiczny, w tym na konsolidację gospodarczą aptek. Ponadto Prezes ORA w Katowicach przypomniał, że już wcześniej próbował zorganizować apteki w grupy zakupowe, aby te stanowiły pewną siłę na rynku farmaceutycznym. Niestety to co było dobre 3 lata temu jest już obecnie niewystarczające. Należałoby się zatem zastanowić jak Okręgowa Izba Aptekarska w Katowicach powinna się zaangażować w kształtowanie rynku aptecznego, w sytuacji rozwijania hurtowych sieci aptek, skupowania i przejmowania aptek za długi i coraz ostrzejszych wojen cenowych. Zdaniem Prezesa ORA w Katowicach Okręgowa Izba Aptekarska w Katowicach powinna zainicjować i wspierać inicjatywy skierowane na niezależną konsolidację i dążenia do utworzenia aptekarskich grup aptek współpracujących. Tylko powstanie takich grup aptek pozwoli przetrwać aptekom rodzinnym i konkurować z innymi aptekami sieciowymi (hurtowni czy z obcym kapitałem). Zwrócił uwagę, że poza utworzeniem najważniejszego przyczółka na rynku – hurtowni aptekarskich, to właściwie nic innego znaczącego nie udało się aptekarzom dokonać. Jeżeli nic nie zrobimy i wszystko będzie się toczyło tak jak do tej pory, to cały rynek zostanie opanowany przez wielkie sieci lub sieci powiązane z hurtowniami. Zdaniem Prezesa ORA w Katowicach mógłby np. powstać „Silfarm bis" na poziomie aptek. Tak samo jak przed laty hurtownia Silfarm, tak obecnie sieć aptek, powinna powstać w oparciu o Okręgową Izbę Aptekarską w Katowicach, ponieważ OIA w Katowicach powinna dbać o dobrą kondycję ekonomiczną aptek. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula ma pewne doświadczenie związane z tworzeniem i możliwościami korporacji aptekarskiej i to doświadczenie należy wykorzystać. Pytanie tylko, czy chcemy tworzyć zupełnie coś nowego, czy też będziemy kontynuować działania istniejącej Korporacji. Większość członków Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach opowiedziało się za stworzeniem czegoś nowego w oparciu o zdobyte wcześniej doświadczenie. Po przedyskutowaniu tematu Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach uznała za wskazane podjęcie działań stymulujących konsolidację aptek i w jednogłośnie podjętej uchwale upoważniła Prezesa i Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej do podjęcia działań zmierzających do zorganizowania w oparciu o Okręgową Izbę Aptekarską w Katowicach spółki lub innego podmiotu gospodarczego, który skonsoliduje działania aptekarzy (grupa inicjatywna, opracowanie struktury, itd.).

7. Na posiedzeniu Prezydium ORA w Katowicach w dniu 17 sierpnia 2004 roku mgr Piotr Klima zgłosił wniosek o poparcie kandydatury prof. Artura Stojko z Wydziału Farmaceutycznego ŚAM w wyborach uzupełniających do Senatu RP. Wnioskodawca stwierdził, że nie zna programu wyborczego kandydata i nie jest pewny z jakiej listy wyborczej kandyduje, ale uważa, że samorząd aptekar-

ski powinien poprzeć tę kandydaturę. Po dyskusji, w której wyrażono pogląd, że OIA w Katowicach nie powinna się angażować politycznie, Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, z uwagi na zbyt ogólną rekomendację kandydata i wyrażone wyżej stanowisko członków Prezydium ORA w Katowicach, poprosił wnioskodawcę o wycofanie wniosku. Mgr Piotr Klima nie zgodził się na tę propozycję. Wobec powyższego Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula poprosił radcę prawnego OIA w Katowicach mec. Krystiana Szulca o opinię, czy Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach w ogóle posiada kompetencje do udzielenia poparcia w tej kwestii. W odpowiedzi mec. K. Szulc zwrócił uwagę, że Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach nie upoważniła Prezydium do podejmowania takich decyzji. Wobec powyższego Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach nie zajmowało wiążącego stanowiska w tej kwestii. Na prośbę mgr P. Klimy, zgłoszoną przed posiedzeniem Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach wyraził zgodę na zaproszenie prof. dr hab. Artura Stojko na posiedzenie Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, aby kandydat sam mógł się przedstawić. Po zapoznaniu się z wystąpieniem prof.. A. Stojko, Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach postanowiła wysłać do aptek z okręgu wyborczego kandydata, informację z posiedzenia Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, dotyczącą tego punktu porządku obrad z załączeniem materiałów wyborczych kandydata.

8a. Prezes Naczelnej Rady Aptekarskiej wystąpił do Ministra Zdrowia z prośbą o natychmiastowe podjęcie działań zmierzających do poprawy regulacji prawnych obowiązujących na rynku dystrybucji detalicznej produktów leczniczych. Za bezwzględnie konieczne uznał przywrócenie zasady stosowania jednakowej ceny urzędowej i odpłatności przy zakupie leków refundowanych oraz doprecyzowanie przepisów antykoncentracyjnych, które uniemożliwią budowę monopoli na rynku farmaceutycznym.

8b. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zawiadomił Okręgową Izbę Aptekarską w Katowicach o przedłużeniu terminu zakończenia postępowania antymonopolowego wszczętego wobec OIA w Katowicach na wniosek Phoenix Pharma Polska Sp. z o.o. Urząd informuje, że ze względu na konieczność zgromadzenia oraz przeanalizowania materiału dowodowego konieczne jest przedłużenie terminu zakończenia postępowania do dnia 30 września 2004 roku.

8c. Informacja o proponowanych terminach egzaminów specjalizacyjnych i składzie Komisji Egzaminacyjnej zostanie przesłana do wiadomości farmaceutów w bieżącej korespondencji.

8d. Śląski Wojewódzki Inspektor Farmaceutyczny informuje, że nadal trwa postępowanie wyjaśniające, mające na celu ustalenie wykazu aptek, których właścicielem lub współwłaścicielem jest lekarz. Po zakończeniu postępowania wyjaśniającego Śląski Wojewódzki Inspektor Farmaceutyczny przekaże wykaz takich aptek.

8e. Mgr Tomasz Kloc poinformował o powstaniu przy Silfarmie „Ruchu Młodych Aptekarzy". W skład władz tego gremium wchodzą osoby, których rodzice są właścicielami aptek. „Ruch Młodych Aptekarzy" ma być ciałem doradczym dla Zarządu Silfarmu i inicjatorem aktywności kolejnego pokolenia właścicieli aptek.

8f. Radca prawny Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach mec. Krystian Szulc omówił niektóre skutki wejścia w życie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej oraz zalecenia Głównego Inspektora Farmaceutycznego dla wojewódzkich inspektorów farmaceutycznych w kwestii: monitorowania zmian w zakresie stosunków własnościowych w aptekach, uwzględnienia w toku realizacji zadań Państwowej Inspekcji Farmaceutycznej zapisów ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Ponadto Główny Inspektor Farmaceutyczny skierował do wojewódzkich inspektorów farmaceutycznych stanowisko w sprawie zbycia przedsiębiorstwa jakim jest apteka ogólnodostępna w trybie znowelizowanych zapisów Kodeksu Cywilnego. Mec. Krystian Szulc wyjaśnił też kwestię opłaty za wydanie zezwolenia na prowadzenie apteki.

8g. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach poinformował, że spotkał się z Przewodniczącym Śląskiej Izby Lekarskiej. Prezes ORA w Katowicach wyjaśnił niektóre kwestie związane z akcją Aptekarze Pacjentom. W trakcie spotkania uzgodniono, że Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach przygotuje pisemną informację, która zostanie opublikowana w czasopiśmie przeznaczonym dla lekarzy.

9a. Z uwagi na konieczność dokładnego wyliczenia kosztów oraz zasad zwrotu kosztów związanych z wykonywaniem czynności służbowych, Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach nie podjęła wiążących decyzji w kwestii przyznania

wynagrodzeń dla osób pełniących niektóre funkcje w organach Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach.

9b. W związku z często zgłaszanymi interwencjami aptekarzy, dotyczącymi sprzedaży przez „domokrążców" artykułów typu pasta do zębów, preparaty ziołowe, drobny sprzęt, powołującymi się na równoległą sprzedaż w/w asortymentu przez apteki, Śląski Wojewódzki Inspektor Farmaceutyczny zwrócił się do Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, o przygotowanie informacji, która w jednoznaczny sposób informowałaby pacjentów, że taka sprzedaż nie ma nic wspólnego z apteką, a osoby uprawiające ten proceder nie są pracownikami apteki. Taka informacja w jednolitej formie graficznej i pisemnej, mogłaby być wywieszona w aptece. Temat przybliżył członkom ORA w Katowicach mgr Ryszard Jasiński. Na aptekę, w której jest on kierownikiem powoływali się uprawiający wspomniany proceder. Okręgowa Rada Aptekarska w Katowicach postanowiła, że taka informacja zostanie przygotowana dla aptek.

10. Na tym zakończono 11 posiedzenie Rady, Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, dnia 7 września 2004 roku.

Protokołował: Leszek Dusik

Protokół z 13 posiedzenia Prezydium Rady, Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, IV kadencji, 14.09.2004 r.

1. Posiedzenie Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach otworzył Prezes Rady Aptekarskiej Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, IV kadencji dr farm. Stanisław Piechula. Po powitaniu zebranych Prezes ORA zaproponował porządek posiedzenia. Porządek obrad został przyjęty.

2. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach podjęło uchwałę Nr 134/2004 stwierdzającą prawo wykonywania zawodu farmaceuty mgr farm. Jolanty M., obywatelki polskiej, która studia farmaceutyczne ukończyła w Niemczech. Uchwałę w powyższej sprawie podjęto jednogłośnie.

3a. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach zaopiniowało pozytywnie kandydatury:

– mgr farm. Doroty S. na stanowisko osoby wykwalifikowanej odpowiedzialnej za prowadzenie hurtowni farmaceutycznej w Katowicach ul. Gen. K. Pułaskiego 9, w związku z ubieganiem się przez w SALUS INTERNATIONAL sp. z o.o. siedzibą w Katowicach, o zezwolenie na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej,

– mgr farm. Doroty L. na stanowisko osoby odpowiedzialnej za obrót hurtowy środkami odurzającymi i substancjami psychotropowymi w hurtowni farmaceutycznej w Katowicach ul. Gen. K. Pułaskiego 9, w związku z ubieganiem się przez SALUS INTERNATIONAL Sp. z o.o. o zezwolenie na obrót hurtowy środkami odurzającymi i psychotropowymi,

– mgr farm. Elżbiety H. na stanowisko kierownika apteki ogólnodostępnej w Olkuszu ul. Rabsztyńska 2 (z wnioskiem o opinię wystąpił Małopolski Wojewódzki Inspektor Farmaceutyczny). Uchwały w powyższych sprawach podjęto jednogłośnie.

3b. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, jednogłośnie, zaopiniowało pozytywnie wnioski o udzielenie zezwolenia na prowadzenie apteki ogólnodostępnej:

– SATURN spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bytomiu – apteka ogólnodostępna w Bytomiu ul. Łużycka 12, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Krystyna C. Pozytywną opinię Prezydium ORA w Katowicach wydało po przeprowadzeniu rozmowy wyjaśniającej z mgr farm. Krystyną C., która oświadczyła, że poszukuje drugiego magistra farmacji z uprawnieniami zawodowymi, do zatrudnienia w aptece. Jeżeli do chwili uruchomienia apteki nie znajdzie takiej osoby, to ograniczy czynność apteki do jednej zmiany. Powyższe oświadczenie mgr farm. Krystyna C. złożyła na piśmie,

– mgr farm. Krystyny Sowa – apteka ogólnodostępna w Zabrzu ul. Wolności 362, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Krystyna S.

4a. Okręgowa Izba Aptekarska w Katowicach otrzymała zaproszenie na seminarium „Ubezpieczenia w gospodarce" organizowane przez Komitet Wykonawczy Śląskiej Rady Okręgowej Stowarzyszenia „Ordynacka" Prezydium ORA w Katowicach posta-

nowiło zapoznać z tematyką seminarium mgr Grzegorza Zagórnego i zaproponować mu udział w tym seminarium.

4b. Dr Andrzej Deląg omówił bieżące sprawy dotyczące szkolenia ciągłego farmaceutów (szkolenia wyjazdowe, zorganizowanie szkoleń w rejonach, poprzez Internet). Nawiązując do tego tematu Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula, przypomniał, że szkolenie ciągłe farmaceutów, będzie jednym z głównych tematów Konwentu Prezesów, który odbędzie się w dniach 16–17 września w Warszawie.

4c. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula poinformował, że w Mikołowie, w którym dotychczas nie było znaczącego problemu konkurencji cenowej między aptekami, doszło do rozpoczęcia „wojny cenowej" na skutek rozpoczęcia kampanii przez właścicieli aptek uczestniczących w programie Apteka Bliska Sercu (ABS). Program ABS miał w założeniu obronę aptek uczestniczących w programie przed apteki sieciowymi. Niestety chociaż w Mikołowie nie ma aptek sieciowych ruszyła machina propagandowa i rozpoczęła się niepotrzebna walka cenowa pomiędzy aptekami. Dr Stanisław Piechula stwierdził, że w tym przypadku doszło do rozminięcia się uczestników programu ABS z deklarowanymi intencjami. Problem został omówiony na spotkaniu Prezesa ORA w Katowicach z farmaceutami z regionu mikołowskiego. Uczestnicy zebrania ustalili, że podejmą próbę zażegnania konfliktu i współpracy w rozwiązywaniu takich zagrożeń.

5a. Śląski Wojewódzki Inspektor Farmaceutyczny dr Izabela Majewska zwróciła się do Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach o zweryfikowanie (zmniejszenie) Wykazu podstawowych surowców farmaceutycznych oraz leków gotowych, najczęściej używanych do sporządzania leków recepturowych, które apteka powinna posiadać przy uruchomieniu oraz Wykazu surowic i szczepionek, które powinny prowadzić apteki ogólnodostępne. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula stwierdził, że jego zdaniem w ogóle nie powinno być takich wykazów. Z kolei inni członkowie Prezydium ORA m.in. mgr Anna Śliwińska opowiedzieli się za istnieniem takich wykazów, ponieważ jest to wskazówka zarówno dla przedsiębiorcy uruchamiającego aptekę jak i inspektorów farmaceutycznych, jakie substancje i preparaty apteka musi posiadać przy uruchomieniu. Takie jasne określenie warunku uruchomienia apteki zapobiega ewentualnej różnicy zdań na ten temat przedsiębiorcy i inspektora farmaceutycznego. Po krótkiej dyskusji postanowiono, że wspomniane wyżej wykazy, przygotuje Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach w oparciu o swoje doświadczenie oraz potrzeby apteki, której jest właścicielem.

5b. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach skierowało mgr farm. Marię Olbracht-Pieniążek, która po ukończeniu studiów farmaceutycznych nigdy nie pracowała w aptece, na półroczne przeszkolenie zgodnie z programem i na warunkach określonych uchwałą Naczelnej Rady Aptekarskiej.

5c. Pan Krzysztof Nowicki dwukrotnie, w grudniu 2003 roku i lutym 2004 roku, wniósł poprzez Naczelną Izbę Aptekarską, skargę na aptekę „Flos" w Piekarach Śląskich. Z podanego w skardze adresu apteki wynikało, że pod wskazanym adresem apteka nie istnieje. W związku z tym poproszono pisemnie Pana K. Nowickiego o numer telefonu, w celu umówienia przedstawicieli Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach i skarżącego, na spotkanie w Piekarach Śląskich i ustalenie, w której aptece doszło do opisywanych przez skarżącego zdarzeń. Na tę propozycję, aż do teraz, nie było odzewu ze strony Pana Krzysztofa Nowickiego. Obecnie Pan K. Nowicki, usprawiedliwiając tę zwłokę nieobecnością w swoim miejscu zamieszkania, prosi o ponowne wszczęcie i rozpatrzenie wniesionej przez niego skargi. na obsługę w aptece. Proponuje przy tym spotkanie zainteresowanych stron w siedzibie OIA w Katowicach. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach postanowiło podjąć działania zmierzające do wyjaśnienia sprawy.

5d. W związku z ulotką reklamową apteki VIVAX w Wodzisławiu Śląskim, w której proponuje się pacjentom m.in. bezpłatny dowóz leków do domu. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach przedyskutowało ten problem, wysłuchując też uwag radcy prawnego OIA w Katowicach na ten temat. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach zajęło negatywne stanowisko w kwestii dowozu leków do domu pacjenta. Postanowiono przedstawić ten problem i poprosić o zajęcie stanowiska w tej kwestii przez Śląskiego Wojewódzkiego Inspektora Farmaceutycznego.

6. Na tym zakończono 13 posiedzenie Prezydium Rady, Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, dnia 14 września 2004 roku.

Protokołował: Leszek Dusik

Protokół z 14 posiedzenia Prezydium Rady, Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, IV kadencji, 21.09.2004 r.

1. Posiedzenie Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach otworzył Prezes Rady Aptekarskiej Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, IV kadencji dr farm. Stanisław Piechula. Po powitaniu zebranych Prezes ORA zaproponował porządek posiedzenia. Porządek obrad został przyjęty.

2. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, jednogłośnie, przyjęło protokół z poprzedniego posiedzenia Prezydium ORA.

3a. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, przy 1 głosie „wstrzymującym się", zaopiniowało pozytywnie wniosek o udzielenie zezwolenia na prowadzenie apteki ogólnodostępnej:

– „HIPOKRATES" spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Gliwicach – apteka ogólnodostępna w Gliwicach ul. Piwna 8, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Anna W.

Z uwagi na brak dokumentacji wniosku, Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach wstrzymało wydanie opinii, w sprawie wniosku o udzielenie zezwolenia na prowadzenie apteki:

– Przedsiębiorstwa Handlowego Artykułami Farmaceutycznymi i Paramedycznymi FARMAPOL spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Krakowie – apteka ogólnodostępna w Bytomiu ul. Olimpijska 1, kandydatka na stanowisko kierownika apteki mgr farm. Marta K.

4a. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula poinformował, że cały pierwszy dzień obrad Konwentu Prezesów zdominował temat ciągłych szkoleń farmaceutów. Z uwagi na tę tematykę spotkania w obradach wziął udział także Zastępca Prezesa Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach ds. Szkoleń dr Andrzej Deląg. Dyskusja obejmowała dwa obszary działań. Pierwszy, to co można zrobić w świetle obowiązującego rozporządzenia Ministra Zdrowia, drugi to podjęcie działań w sprawie znowelizowania obowiązującego rozporządzenia. Obecnie samorząd aptekarski musi do maksimum wykorzystać uprawnienia, które daje rozporządzenie Ministra Zdrowia w zakresie przyznawania punktów edukacyjnych, nie kończących się zaliczeniem. Izby Aptekarskie nie będą się natomiast obecnie zajmować się punktami edukacyjnymi kończącymi się zaliczeniem. Dyskusja dotyczyła także polityki prowadzenia ciągłych szkoleń(restrykcyjna, czy też bardziej liberalna). Uzgodniono też sprawę opracowania wzoru zaświadczenia o zaliczeniu kursu. W części dotyczącej zmiany obowiązujących przepisów w zakresie szkoleń ciągłych przedyskutowano kierunki zmian tych przepisów. Opowiedziano się za zwiększeniem roli i uprawnień samorządu zawodowego farmaceutów. W dyskusji członkowie Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach zwrócili uwagę na następujące kwestie. Mgr Ryszard Jasiński stwierdził, że nie może być tak aby farmaceuta, absolwent Wydziału Farmaceutycznego był zmuszany do zdawania nowych egzaminów. Mgr Lidia Wolnicka-Morawiec, powołując się na doświadczenia w tym zakresie krajów Unii Europejskiej podkreśliła, że udział w szkoleniu ma też być przyjemnością i okazją do spotkań i dyskusji farmaceutów. Dr Andrzej Deląg i mgr R. Jasiński zwrócili uwagę na wybór prelegentów kursów i uznali, że izby aptekarskie muszą mieć wpływ na to kto prowadzi szkolenie. W tej sprawie nie może być dyktatu uczelni. Z kolei Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula stwierdził, że w przypadku nowelizacji obowiązujących przepisów należy zadbać o to, aby nikt nie miał monopolu w zakresie decyzyjnym. Mgr Anna Śliwińska podkreśliła, że organizacją szkoleń powinny się zajmować zarówno uczelnie, Polskie Towarzystwo Farmaceutyczne, ale rolę koordynacyjną powinny sprawować izby aptekarskie. W dalszej części dyskusji Prezes ORA w Katowicach zwrócił uwagę, że z różnych powodów nastąpiło zerwanie więzi pomiędzy aptekarzami, a obecna sytuacja wymaga odbudowania jedności. W tej sytuacji umożliwienie zbierania punktów edukacyjnych w rejonach stworzy dodatkowo możliwość spotkań aptekarzy i dyskusji na różne tematy. W tym celu muszą się uaktywnić delegaci. Należałoby także się zastanowić nad nowym podziałem Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach na rejony, aby zapewnić możliwość lokalnego zbierania punktów edukacyjnych. Na tym zakończono dyskusję nad problemem ciągłych szkoleń. W dalszej relacji z Konwentu Prezesów dr Stanisław Piechula poinformował, że coraz mniejsze są szanse na wprowadzenie stałych cen urzędowych. Prawdopodobna natomiast jest kolejna nowelizacja Prawa farmaceutycznego. Chodzi głównie o uszczel-

nienie przepisów antykoncentracyjnych. Być może uda się jeszcze przedłużyć terminy dostosowania lokali aptecznych do przepisów prawa farmaceutycznego. Sprawą, która zbulwersowała Prezesów Okręgowych Rad Aptekarskich, było zaproszenie skierowane przez Prezesa Zarządu PGF Jacka Szwajcowskiego na uroczystą kolację w Pradze. Uroczystość ma zdaniem Prezesa Zarządu PGF służyć integracji środowiska farmaceutów. Większość Prezesów Okręgowych Rad Aptekarskich od razu zadeklarowała, że nie skorzysta z zaproszenia.

4b. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula, w piśmie do Prezesa Zarządu PGF S.A, dziękując za zaproszenie do Pragi na organizowaną przez Polską Grupę Farmaceutyczną S.A. uroczystość, stwierdza w zdecydowanej formie, że nie może wziąć udziału w tym spotkaniu z powodów zasadniczych, którymi są: obecna polityka PGF-u w zakresie tworzenia własnej sieci aptek oraz program „Dbam o zdrowie". Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach stwierdza w swoim piśmie, że strategia rozwoju PGF-u jest niebezpieczna dla wszystkich drobnych aptekarzy. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach oczekuje od PGF-u zmiany strategii rozwoju PGF S.A. Póki to jednak nie nastąpi nie chce brać udziału w uroczystościach ani jako Prezes ORA w Katowicach, ani jako właściciel prywatnej apteki, ponieważ działalność PGF-u nie ma nic wspólnego z integracją środowiska polskich farmaceutów.

4c. Radca prawny Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach mec. Krystian Szulc poinformował, że Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura w Katowicach zwrócił się do Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, kolejny raz, o udostępnienie dokumentów, niezbędnych zdaniem Urzędu, w prowadzonym postępowaniu wobec OIA w Katowicach. Chodzi m.in. o uchwałę Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, dotyczącą możliwości skierowania do Okręgowego Rzecznika Odpowiedzialności Zawodowej, tych członków ORA w Katowicach, którzy uczestniczą w programach lojalnościowych. Pismo UOKiK Delegatura w Katowicach stoi w sprzeczności z pismem Prezesa UOKiK, który w odpowiedzi na nasze pismo dotyczące zastrzeżeń wobec programów Centrum Diabetyka i Dbam o Zdrowie stwierdził, że Urząd nie bada spraw pod kątem etyki zawodowej. Takie postępowanie Delegatury w Katowicach wobec Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, może świadczyć o nierównym traktowaniu podmiotów. W tej sytuacji mec. Krystian Szulc zwrócił się do członków Prezydium ORA w Katowicach z zapytaniem, czy powinniśmy zareagować na takie traktowanie OIA w Katowicach. Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach opowiedziało się jednogłośnie za przygotowaniem przez mec. K. Szulca stosownego pisma dotyczącego tej sprawy i skierowaniem tego pisma do UOKiK.

5a. Wiceprezes Naczelnej Rady Aptekarskiej dr Danuta Ignyś zwróciła się do Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach o wsparcie akcji zbierania podpisów pod obywatelskim projektem ustawy o finansowaniu świadczeń opieki zdrowotnej. Projekt został przygotowany przez ekspertów skupionych wokół prof. Zbigniewa Religi. Jak stwierdza dr D. Ignyś aktywny udział izb aptekarskich w pracach Komitetu Inicjatywy Ustawodawczej, to jedyna szansa, aby środowisko aptekarskie stało się współautorem przyszłej ustawy i uzyskało wpływ na jej kształt. Listy przeznaczone do zbierania podpisów zostaną wyłożone w siedzibie Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach.

5b. W ślad za pismem mgr farm,. Danieli Cwała-Olszewskiej właścicielki apteki prywatnej w Sosnowcu, Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach przedyskutowało problem ustalania przez Rady Miejskie i Gminne, stawki podatku od nieruchomości dla właścicieli aptek. W swoim piśmie mgr D. Cwała-Olszewska zwraca uwagę, że w Sosnowcu Rada Miejska ustaliła obniżenie podatku dla niepublicznych zakładów opieki zdrowotnej. Dla ustalenia preferencji skorzystano tylko z zapisów ustawy o zakładach opieki zdrowotnej, która nie operuje pojęciem ochrony zdrowia publicznego, jak to ma miejsce w ustawie Prawo farmaceutyczne. Bliskość specyfiki pracy i roli społecznej, jaką spełniają zarówno NZOZ-y jak i apteki ogólnodostępne, powinna nieść za sobą równoprawne traktowanie w/w podmiotów w zakresie obniżonego podatku od nieruchomości. W związku z inicjatywą mgr farm. Danieli Cwała-Olszewskiej, na prośbę członków Prezydium ORA w Katowicach, radca prawny Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach mec. Krystian Szulc przygotował wystąpienie samorządu aptekarskiego do Przewodniczących Rad miast i gmin na terenie działania OIA w Katowicach, o rozważenie możliwości obniżenia stawek podatku od nieruchomości dla aptek. W uzasadnieniu mec. K. Szulc zwrócił uwagę na fakt, że apteka jest placówką ochrony zdrowia publicznego. Mgr Piotr Klima zaproponował, aby pismo wysłać w pierwszej kolejności do Raciborza. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula do-

dał ponadto, że Naczelna Rada Aptekarska powinna zadbać, o taką nowelizację przepisów prawnych, aby obniżenie podatku od nieruchomości dla aptek, wynikało bezpośrednio z zapisów ustawowych.

5c. Śląski Oddział Wojewódzki Narodowego Funduszu Zdrowia poinformował apteki, że kolejne komunikaty dotyczące nieaktualnych pieczątek i druków recept przekazywane będą w formie elektronicznej poprzez umieszczenie komunikatu na stronie internetowej Śląskiego Oddziału Wojewódzkiego NFZ. W dyskusji Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach wyraził pogląd, że przy dużej ilości informacji o nieaktualnych i zagubionych pieczątkach i drukach recept, pismo takie nie ma sensu, ponieważ apteki nie są w stanie wychwycić tych danych w trakcie realizacji recept w aptece. Brak też jest informacji o ewentualnym odnalezieniu zgubionych lub skradzionych pieczątek. Wobec powyższego należałoby wystąpić do NFZ z zapytaniem, czego oczekuje od aptek, przekazując te informacje. Dodatkowo w dyskusji wyrażono pogląd, że umieszczenie informacji na stronach internetowych jest niewystarczające. Przy tej okazji zapytano również radcę prawnego OIA w Katowicach, jakie takie pismo ma skutki prawne. Mec. Krystian Szulc poinformował członków Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach, że omawiane pismo ma jedynie charakter informacyjny. Niezależnie od wyrażonych w dyskusji poglądów Prezydium Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach poprosiło mec. K. Szulca, o przygotowanie pisma z zapytaniem dotyczącym powyższych kwestii, które zostanie skierowane do Śląskiego Oddziału Wojewódzkiego Narodowego Funduszu Zdrowia.

5d. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach dr Stanisław Piechula stwierdził, że sytuacja na rynku farmaceutycznym powoduje, że należy jak najszybciej zainicjować tworzenie i działalność korporacji aptekarskiej. Nie można już dłużej czekać. Do aptek zostanie wysłane pismo z zapytaniem, które apteki, chcą przystąpić do tego przedsięwzięcia. Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej w Katowicach wraz z główną księgową i radcą prawnym OIA w Katowicach przygotują projekt umowy spółki. Dalsze szczegółowe rozwiązania będą konsultowane z tymi aptekami, które zechcą przystąpić do korporacji aptekarskiej.

6. Na tym zakończono 14 posiedzenie Prezydium Rady, Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach, dnia 21 września 2004 roku

Protokołował: Leszek Dusik

OGŁOSZENIA

Sprzedam tanio meble z ekspedycji i zaplecza apteki w Czeladzi. Bliższych informacji udzielam pod numerami telefonów: (032) 269 78 91 lub (032) 265 58 47.

•

Technik farmacji będący także pielęgniarką szuka pracy na weekendy w Częstochowie lub w najbliższej okolicy. Nam bdb KAMSOFT. OSTATNIO PRACOWAŁAM NA SAMODZIELNYM STANOWISKU KIEROWNIKA PUNKTU APTECZNEGO. basia6661@wp.pl, tel. 0501 324 899, 361 06 42

•

Jestem tegoroczną absolwentką Studium Farmaceutycznego w Chorzowie, które ukończyłam z bardzo dobrymi wynikami. Poszukuję stażu na terenie Śląska (Bytom, Tarn. Góry, K-ce). Ze swojej strony mogę zagwarantować sumienność i pracowitość. Ponadto posiadam umiejętność pracy samodzielnej jak i w grupie. joannapietrek@poczta.onet.pl, tel. 0609 412 622

•

Apteka STARA w Mikołowie zatrudni magistra farmacji. Tel. 738 10 00

•

Mgr farmacji z długoletnim stażem, emeryt poszukuje pracy na 1/2 etatu lub umowa na zlecenie, w okolicy miast: Chorzów, Katowice, Bytom, Ruda Śl. Proszę o kontakt. Tel. kom. 0606 814 417

•

Tel. 0602 280 752 – **Sosnowiec i okolice, mgr farmacji 1/2 etatu, umowa – zlecenie.**

•

Apteka ogólnodostępna z Bytomia zatrudni magistra farmacji. Osoby zainteresowane proszę o kontakt – tel. (032) 286 43 04

• • •

ZAPRASZAMY
do zamieszczania ogłoszeń

Okręgowa Izba Aptekarska w Częstochowie

Wykaz osób, które weszły w skład zarządu OIA w Częstochowie

Mgr farm. **Genowefa Kruszec** – Prezes ORA na IV Kadencję
Mgr farm. **Marek Płuska** – Wiceprezes

Członkowie Rady:
Mgr farm. **Janina Szerlowska**
Mgr farm. **Janusz Bitner**
Mgr farm. **Andrzej de Pytno-Flaczkiewicz**
Mgr farm. **Anna Majchrzak**
Mgr farm. **Przemysław Orlikowski**
Mgr farm. **Adam Kwapisz**
Mgr farm. **Józef Kolarski**
Mgr farm. **Krystyna Puszczyńska**
Mgr farm. **Magdalena Płonka**
Mgr farm. **Zofia Błada**
Mgr farm. **Wojciech Jaszczak**

Rzecznik Odpowiedzialności Zawodowej przy OIA w Częstochowie: Mgr farm. **Grzegorz Demczuk**

Z-cy Okręgowego Rzecznika Odpowiedzialności Zawodowej przy OIA w Częstochowie:
1) mgr farm. **Jan Bieńkowski**
2) mgr farm. **Ewa Pierzchlewska**
3) mgr farm. **Łucja Janiszewska**

Sąd Aptekarski:
1) mgr farm. **Stanisława Ociepa** – przewodnicząca
2) mgr farm. **Łucja Kowalska**
3) mgr farm. **Małgorzata Strąk**
4) mgr farm. **Anna Frączek**
5) mgr farm. **Janusz Bogdaszewski**
6) mgr farm. **Beata Markowska**
7) mgr farm. **Barbara Wójcik**

Komisja rewizyjna
1) mgr farm. **Renata Klimaszewska** – przewodnicząca
2) mgr farm. **Piotr Stojek**



Mgr farm. Genowefa Kruszec – Prezes ORA na IV Kadencję, mgr farm. Marek Płuska – Wiceprezes

OIA CZĘSTOCHOWA. 30 WRZEŚNIA 2004 r.

Nasze zdanie o tańszych lekach

Z danych Ministerstwa Zdrowia wynika, że ok. 25% pacjentów odchodzi od aptecznych okienek, gdyż nie stać ich na realizacje recept. Tymczasem pacjenci mają prawo i powinni żądać od lekarzy i farmaceutów informacji na temat tańszych, krajowych zamienników drogich leków.

Rozpatrując leki tzw. biorównoważne, czyli zamienne, należy stwierdzić, że cena, choć bardzo często drastycznie różna dla identycznych leków, wcale nie jest wyznacznikiem jakości. O biorównoważności leków decyduje organ rejestrujący dany preparat, uznając tym samym ich pełną zamienność. Kwestie ordynacji leków reguluje znowelizowany niedawno Kodeks Etyki Lekarskiej. Z kolei Prawo Farmaceutyczne nakłada na aptekarza obowiązek poinformowania pacjenta o możliwości zamiany drogiego leku na tańszy, w pełni biorównoważny.

Z sondażu Sopockiej Pracowni Badań Społecznych (PBS*), wynika, że 3% recept wypisanych przez lekarzy nie jest w ogóle realizowanych, a 19,8% jest realizowanych częściowo. Ponad 56% osób, które nie zrealizowały recept lub zrealizowały je częściowo twierdzi, że wynikało to z braku pieniędzy. W grupie osób o najniższych dochodach (do 300 zł na osobę w gospodarstwie domowym) dzieje się tak w 80% przypadków.

Jednocześnie ponad połowa respondentów PBS twierdzi, że podczas ostatniej wizyty u lekarza nie było informowanych o możliwości zastąpienia drogich leków ich tańszymi odpowiednikami.

W przypadku respondentów, którzy wykupują recepty w całości 19 % zostało poinformowanych przez aptekarza o możliwości zamiany leku droższego na tańszy odpowiednik. Wśród osób, które nie zrealizowały recept w całości prawie 70% nie zostało przez nikogo poinformowanych o możliwości zamiany zapisanego leku na krajowy odpowiednik. **Zdaniem 77,4% respondentów PBS krajowe leki są równie skuteczne jak zagraniczne.**

Polacy z własnej kieszeni pokrywają 70% ceny kupowanych leków, co jest najwyższym wskaźnikiem współpłatności w Europie. Według danych Światowej Organizacji Zdrowia, przekroczenie progu 40% współpłatności za leki skutkuje pogorszeniem kondycji zdrowotnej społeczeństwa.

Aptekarze pacjentom

Wychodząc naprzeciw potrzebom pacjentów Naczelna Izba Aptekarska oraz Okręgowa Izba Aptekarska w Częstochowie zorganizowały konferencję prasową pod hasłem: „Aptekarze pacjentom".

Częstochowscy aptekarze wykorzystując swoją wiedzę farmaceutyczną prowadzić będą świadome doradztwo farmakoekonomiczne.

Mówi Prezes Częstochowskiej Okręgowej Izby Aptekarskiej mgr **Genowefa Kruszec**:

– W pierwszej kolejności chcielibyśmy zająć się tymi lekami, które są poddawane silnej i często nieetycznej akcji marketingowej, mającej na celu marginalizację tańszych krajowych preparatów i zastąpienie ich identycznymi lekami z importu, lecz kilkakrotnie droższymi. Działania promujące drogie preparaty wybranych firm farmaceutycznych, pod fałszywymi hasłami dbałości o pacjenta, uderzają także w apteki i hurtownie farmaceutyczne. Zdezorientowany pacjent jest kierowany do aptek w których obniżono cenę na drogie leki, gdy tymczasem w innych aptekach może wykupić jeszcze tańsze, krajowe odpowiedniki.

Warto dodać, że leki krajowe są 2–5 razy tańsze od swoich importowanych odpowiedników. Leki krajowe stanowią 70% ilości sprzedawanych medykamentów na rynku polskim, stanowiąc zaledwie 30% jego wartości.

– Pierwszym i najważniejszym celem naszego spotkania jest to, by pacjenci za pośrednictwem mediów otrzymali pełną informację i nauczyli się, czym jest w farmakologii odpowiednik, czyli lek, który z powodzeniem może zastępować inne, często droższe preparaty o tym samym składzie chemicznym oraz działaniu – informuje prezes OIA.

Częstochowska OIA wyraża nadzieję, że rzetelna informacja, na którą będzie mógł liczyć każdy chory w znaczącym stopniu podniesie świadomość pacjenta i przy okazji pozwoli mu zaoszczędzić znaczną ilość pieniędzy. Z medycznego punktu widzenia najgorszy dla pacjenta jest brak terapii.

Porównanie cen leków:	[zagranicznego]	krajowego
insulina	[21,86 zł]	3,20 zł
formoterol (60 kaps)	[32,00 zł]	3,20 zł
fluoksetyna	[105,20 zł]	15,00 zł
amlodypina (10 mg)	[74,60 zł]	15,10 zł
olanzapina (5 mg)	[76,92 zł]	3,20 zł

* Sondaż na zlecenie Polskiego Związku Pracodawców Przemysłu Farmaceutycznego Sopocka Pracownia Badań Społecznych przeprowadziła w dniach 14–15 czerwca 2003 r. na reprezentatywnej próbie dorosłych obywateli.

Informacje bieżące

Polskiego Towarzystwa Farmaceutycznego w Katowicach



Uczestnicy konferencji naukowej

Oddział Polskiego Towarzystwa Farmaceutycznego w Katowicach liczy ok. 700 członków i jest trzecim pod względem liczebności Oddziałem w Polsce. Członkowie Towarzystwa to osoby z różnych grup wiekowych, od studentów farmacji poprzez czynnych zawodowo farmaceutów i pracowników nauki, do seniorów zawodu.

W dniu 29.09.2004 r. odbyło się tradycyjne, comiesięczne zebranie naukowe zorganizowane przez Oddział Polskiego Towarzystwa Naukowego w Katowicach przy udziale Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach. Wykład naukowy pt. „Biofarmaceutyczne aspekty leków otolaryngologicznych" przedstawiła dr n. farm. Ewa Chodurek adiunkt Katedry i Zakładu Biofarmacji Wydziału Farmaceutycznego Śląskiej Akademii Medycznej. Natomiast sprawozdanie z XIX Naukowego Zjazdu Polskiego Towarzystwa Farmaceutycznego we Wrocławiu który odbył się w dniach 22–24 września 2004 przedstawił Prodziekan Wydziału Farmaceutycznego i Oddziału Medycyny Laboratoryjnej ŚAM, wiceprezes Zarządu Oddziału prof. dr hab. n. farm. Artur Stojko.

W comiesięcznych zebraniach naukowych dla farmaceutów biorą również udział przedstawiciele Wydziału Farmaceutycznego, urzędów, instytucji, organizacji i stowarzyszeń zajmujących się Polską Farmacją. Do tradycji należą wystąpienia dr farm Izabeli Majewskiej Śląskiego Wojewódzkiego Inspektora Farmaceutycznego. I tym razem dr Izabela Majewska przedstawiła bieżące komunikaty Inspekcji Farmaceutycznej. Natomiast dr n. farm. Lucyna Bułaś, Konsultant Wojewódzki w dziedzinie farmacji aptecznej a równocześnie Kierownik Kolegium Kształcenia Specjalistycznego ŚAM, poinformowała zebranych o uzyskaniu akredytacji przez Kolegium i rozpoczynających się szkoleniach ciągłych i specjalizacyjnych. Bieżące informacje Okręgowej Izby Aptekarskiej przekazał Prezes ORA w Katowicach dr n. farm. Stanisław Piechula, a przedsta-

wiciel Przedsiębiorstwa Informatycznego Kamsoft mgr inż. Marcin Długosz zapoznał zebranych z aktualnymi zmianami aptecznego programu komputerowego wynikającymi z przepisów ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych.



Dr Lucyna Bułaś – Wojewódzki Konsultant w zakresie farmacji aptecznej

Jednak nasze zebrania nie mogły by być organizowane bez udziału sponsorów. W kosztach związanych z organizacją tego zebrana uczestniczyły: hurtownia farmaceutyczna PGF S.A. i firma farmaceutyczna Omega Rex której przedstawicielka P. Elżbieta Lewicka zaprezentowała nowe produkty firmy. Także hurtownie farmaceutyczne: Farmacol, Torfarm i PGF S.A. wysłały do aptek program zebrania.

Należy podkreślić, że udział w tym zebraniu jest podstawą przyznania 2 punktów edukacyjnych w ramach ciągłych szkoleń farmaceutów zatrudnionych w aptekach i hurtowniach farmaceutycznych.

Zapraszamy na nasze kolejne zebrania naukowe zaplanowane w bieżącym roku w Domu Lekarza w Katowicach ul. Grażyńskiego w dniach: 27 październik, 24 listopad i 15 grudzień.



Zapraszamy również na naszą stronę internetową www.ptfarm.pl, a także polecamy nasze wydawnictwa: Polskie Prawo Farmaceutyczne, Bromatologia i Chemia Toksykologiczna, Acta Poloniae Pharmaceutica – Drug Research, Urzędowy Wykaz Produktów Leczniczych Dopuszczonych do Obrotu na Terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, Farmakopea Polska – wydanie VI oraz dwutygodnik „Farmacja Polska", którego co drugie wydanie zawiera informacje niezbędne do kształcenia podyplomowego farmaceutów.

W najbliższym czasie, wraz z firmą P.I. Kamsoft, przygotujemy nowy cykl spotkań szkoleniowo-kulturalnych, które dzięki uprzejmości firmy, odbędą się w jej siedzibie prawdopodobnie w godzinach popołudniowych.



Od lewej: dr Stanisław Piechula Prezes OIA w Katowicach, dr Andrzej Deląg wiceprezes OIA w Katowicach

Oddział naszego Towarzystwa zamierza również organizować spotkania dla studentów odbywających sześciomiesięczny staż zawodowy. W ramach, przewidzianych programem nauczania, zajęć fakultatywnych chcemy zapraszać młodych farmaceutów na spotkania z udziałem przedstawicieli: Wydziału Farmaceutycznego ŚAM, Wojewódzkiego Inspektoratu Farmaceutycznego, Konsultanta Wojewódzkiego w dziedzinie farmacji aptecznej, Okręgowej Izby Aptekarskiej oraz innych organizacji i instytucji farmaceutycznych, na których przedstawione zostaną najistotniejsze dla stażystów zagadnienia i informacje dotyczące naszego zawodu.

W imieniu Zarządu Oddziału PTFarm.
w Katowicach
dr Kazimiera Klementys i mgr Piotr Brukiewicz

Zdjęcia pochodzą ze zbiorów Piotra Brukiewicza

IZBA GOSPODARCZA
APTEKA POLSKA

40-098 KATOWICE, ul. Młyńska 21/23, tel. (32) 201-64-64, 0-603-333-333, fax (32) 201-64-65, biuro@igap.pl

GRZEGORZ ZAGÓRNY

Razem czy osobno?

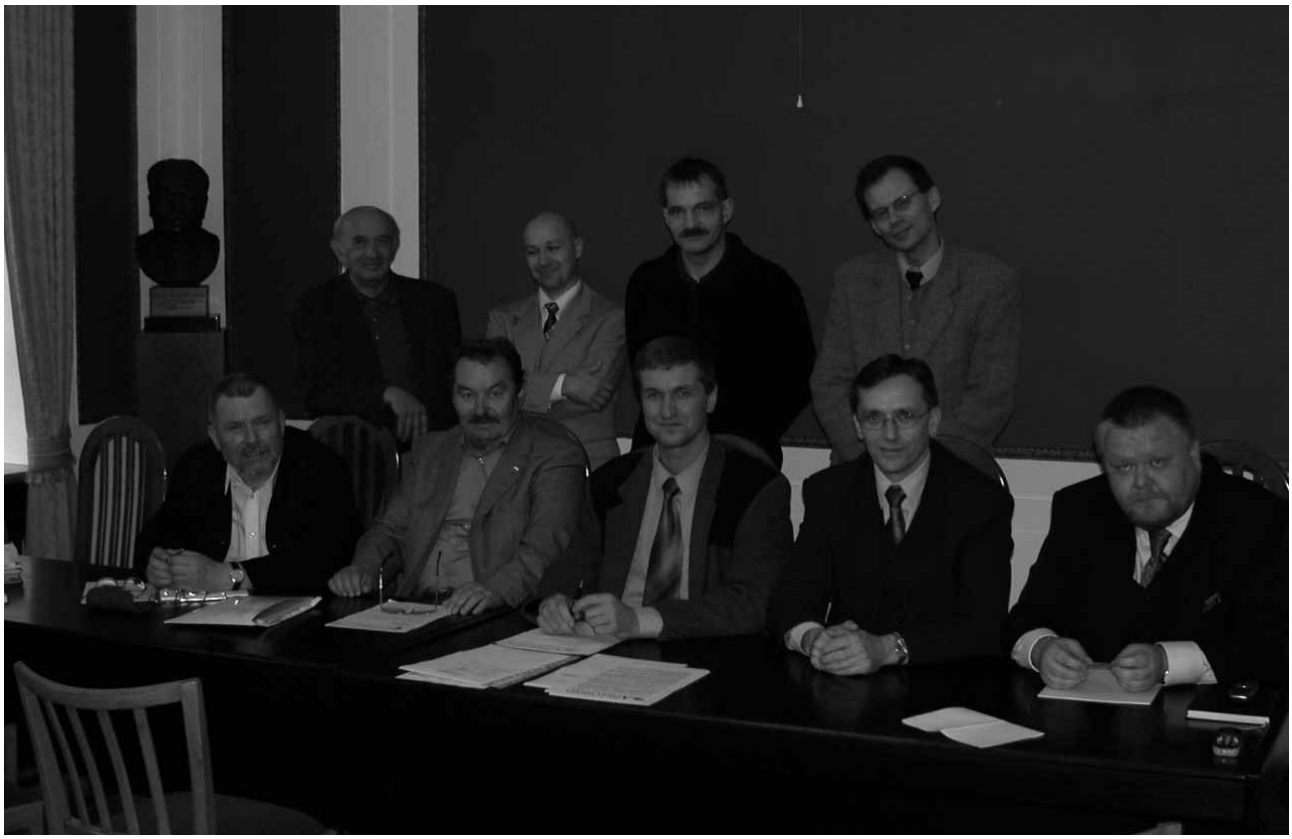
Izba Gospodarcza „Apteka Polska" jest dobrowolną samorządową organizacją skupiającą właścicieli aptek. Nieprzerwanie od chwili powstania, czyli od 1999 roku broni interesów swych członków, działając na terenie całej Polski. Organizacja została powołana do reprezentowania pracodawców, jednak jej nadrzędnym celem jest współudział w tworzeniu warunków sprzyjających rozwojowi działalności gospodarczej, w szczególności dotyczącej funkcjonowania aptek. Dobrze i sprawnie działająca apteka jest przecież miejscem pracy dla wielu osób. Swoją misję IGAP, zgodnie ze swoim statutem, stara się realizować poprzez:

- Integrację środowiska właścicieli aptek, tworząc system wzajemnej pomocy,
- Współdziałanie z organami władzy i administracji państwowej poprzez opiniowanie projektów aktów normatywnych dotyczących środków farmaceutycznych, aptek i aptekarzy,
- Współpracę z Izbą Aptekarską, zarówno na poziomie regionalnym jak i krajowym,
- Współpracę z towarzystwami naukowymi, szkołami wyższymi, jednostkami badawczo-rozwojowymi,
- Działania na rzecz rozwoju przedsiębiorczości,
- Inspirowanie tworzenia i nowelizację przepisów oraz prezentowanie opinii dotyczących polityki Państwa wobec aptek i środowiska aptekarskiego,
- Udzielanie członkom Izby pomocy organizacyjnej, doradczej i konsultacyjnej,
- Wyrażanie opinii o wszystkich uczestnikach rynku farmaceutycznego, a w szczególności informowanie środowiska o niebezpieczeństwach, jakie wynikają dla aptekarzy a są konsekwencją ciągłych zmian tegoż rynku,
- Rozwój i podnoszenie poziomu kształcenia zawodowego aptekarzy,
- Kształtowanie zasad etyki w działalności gospodarczej,
- Zażegnywanie konfliktów między pracodawcą a pracobiorcą.

Struktura organizacyjna Izby jest niezwykle prosta i przejrzysta, a co za tym idzie dająca gwarancję szybkiego i efektywnego działania. Najwyższą władzą Izby Gospodarczej jest Walne Zgromadzenie Delegatów, na co dzień działaniami Izby kieruje Zarząd Krajowy nadzorowany przez Radę Krajową. Analogicznie funkcjonuję Izba na szczeblu regionalnym. Wszystkie działania Izby zarówno na szczeblu krajowym i regionalnym podlegają ocenie odpowiednich komisji rewizyjnych a sprawy sporne rozstrzyga Sąd Krajowy.

Pięć lat działalności Izby było próbą jej siły i możliwości oddziaływania na rynek farmaceutyczny poprzez podejmowane inicjatywy i akcje. Wiele udało się dokonać, jednak nie można zatrzymać się w pół drogi, fakt przystąpienia Polski do Unii Europejskiej wytycza samorzutnie nowe cele i zadania dla organizacji. Globalizacja oraz intensywna koncentracja kapitału na rynku farmaceutycznym stwarza wyraźne zagrożenie dla egzystencji prywatnych właścicieli aptek. Niestabilność polityczna tylko potęguje ten fakt. Istniejące i skutecznie działające sieci aptek powiązane finansowo z hurtowniami lub będące ich własnością nie tylko konkurują z prywatnymi aptekami, lecz stanowią wręcz zagrożenie dla ich dalszego istnienia.

Biorąc pod rozwagę tak liczne problemy, jakie stawia przed przedsiębiorcami prowadzącymi apteki życie codzienne, sądzimy, że należy podjąć intensywne działania zmierzające wprost do poprawy ekonomicznej pozycji nie tylko członków organizacji, lecz wszystkich aptekarzy. Przygotowywane projekty powinny uwzględniać aktualne potrzeby aptek i dawać im wymierne korzyści w codziennej pracy. Podstawowe kierunki działania i sfery zainteresowań to:



Posiedzenie Zarządu Krajowego IGAP (Warszawa, maj 2004 rok),
stoją od lewej: Stefan Skrzynecki, Jacek Ciaciura, Bogdan Wilk, Piotr Stolarczyk,
siedzą od lewej: Piotr Pasierbiak, Zbigniew Błaszczyk, Stanisław Piechula, Leszek Jargan, Grzegorz Zagórny

1. Sektor bankowości – negocjacje z bankami w celu przygotowania celowanych ofert skierowanych do środowiska farmaceutycznego uwzględniających potrzeby kredytowe przedsiębiorców np. na wykup lokali.

2. Towarzystwa leasingowe – wynegocjowanie i przygotowanie oferty dla aptek umożliwiającej im leasing wyposażenia, sprzętu laboratoryjnego itp.

3. Towarzystwa ubezpieczeniowe – celowana oferta pakietów ubezpieczeniowych dla właścicieli aptek.

4. Stworzenie oferty tanich rozmów telefonicznych w ramach negocjacji z wszystkimi operatorami telefonii komórkowej.

5. Fundusze strukturalne – pomoc aptekarzom w przygotowywaniu wniosków (aplikacji) kierowanych do lokalnych instytucji zajmujących się obsługą projektów umożliwiających dofinansowanie z funduszy UE działań gospodarczych lub innowacyjnych prowadzonych przez apteki.

6. Współpraca z innymi instytucjami o charakterze gospodarczym, związanych z rynkiem farmaceutycznym.

7. Zdecydowane poparcie działań Naczelnej Izby Aptekarskiej zmierzające do wprowadzenia sztywnych cen urzędowych, stosowania nazw międzynarodowych na receptach. (IGAP zabiega o takie rozwiązania już od dłuższego czasu)

Ponadto wspieramy wszystkie inicjatywy aptekarzy, które mają na celu ochronę ich interesów i obronę przed agresywną i nierzadko nieuczciwą konkurencją. Efektem takich przedsięwzięć jest wspólna akcja aptek na Pomorzu, powstanie licznych grup zakupowych na terenie całego kraju. Wspólne działania aptekarzy w różnych miejscach kraju okazują się nadzwyczaj skuteczne.

Nikt lepiej nam nie pomoże niż my sami.



Dr n. farm. Stanisław Piechula i mgr farm. Grzegorz Zagórny (poprzedni i obecny prezes IGAP)

HURTAP® SA

HURTAP SA jest przedsiębiorstwem zajmującym się hurtową dystrybucją produktów i materiałów medycznych do aptek. Siedziba firmy mieści się w Łęczycy w województwie łódzkim. Jej założycielem, głównym akcjonariuszem i Prezesem Zarządu jest mgr farm. Wiktor Napióra. Akcjonariuszami spółki jest również 290 aptekarzy.



Firma powstała w 1990 roku w odpowiedzi na potrzeby prywatyzującego się rynku farmaceutycznego w Polsce. Konsekwentnie realizowana polityka rozwoju, elastyczność w działaniu oraz przyjazny stosunek z partnerami gospodarczymi, zaowocowała dynamicznym rozwojem firmy. W chwili obecnej firma posiada szeroko rozwiniętą sieć dystrybucji z oddziałami w Głogowie, Tychach, Warszawie i Gdańsku. Po latach działalności jej stan osobowy przekroczył liczbę 500 osób. Są to w większości ludzie młodzi, mający odpowiednie wykształcenie, co zapewnia dobre przygotowanie do wypełniania swoich obowiązków.

W styczniu 1999 roku centrala firmy przeniosła się do nowoczesnego obiektu spełniającego wszystkie wymagania dla tego typu działalności.

Integralną częścią hurtowni są magazyny o powierzchni około 6,5 tys. m^2 w pełni zautomatyzowane, znacznie usprawniające cykl realizacji zamówień. Jest to jedno z pierwszych tego typu rozwiązań w Polsce. Pomieszczenia magazynowe są odpowiednio wentylowane i klimatyzowane, jak również wyposażone w urządzenia elektronicznie sterujące oraz rejestrujące wilgotność i temperaturę powietrza. Powyższe elementy gwarantują spełnienie przez hurtownię międzynarodowych norm GDP (Dobra Praktyka Dystrybucji).W styczniu 2003 r. został oddany do użytku w Łęczycy kolejny nowoczesny magazyn z dodatkową powierzchnią administracyjną. Rozwiązania logistyczne oraz automatyka są unikalne dla tego typu firm nie tylko w Polsce, ale także i w Europie.

System funkcjonowania całości jest pomysłem autorskim pracowników firmy, a jego uruchomienie nastąpiło w lipcu 2002 roku. Przez to w Łęczycy powstał jeden z największych i najnowocześniejszych magazynów w Europie.



HURTAP SA współpracuje z około 2500 aptek, posiadając 5% udziałów w obrocie hurtowym w Polsce. Umiejętne połączenie wykształcenia, predyspozycji i doświadczeń pracowników z najnowocześniejszymi rozwiązaniami organizacyjno-technicznymi przynosi sukcesy w działalności gospodarczej. Wyniki finansowe spółki pozwalają na zajęcie miejsca wśród 300 największych krajowych przedsiębiorstw i zachowanie miejsca w czołówce firm o największej dynamice wzrostu dochodów. Istotnym elementem działalności jest stały i przyjacielski kontakt z klientami. Wykorzystując własną bazę lokalową, organizowane są liczne kursy i szkolenia dla aptekarzy. Dalszej integracji środowiska farmaceutycznego sprzyjają wspólne spotkania, wyjazdy, wczasy i rejsy żeglarskie.

W styczniu 2002 r. z inicjatywy Prezesa została utworzona Fundacja Na Rzecz Seniorów Polskiej Farmacji. Celem fundacji jest pomoc przejawiająca się w różnych formach dla tych osób, które z racji wieku nie są czynne zawodowo. Hurtownia prowadzi szeroko zakrojoną działalność charytatywną i społeczną. Sponsoruje liczne działania na rzecz szkół, uczelni medycznych, placówek służby zdrowia i klubów sportowych.

HURTAP SA to nie tylko przedsiębiorstwo, to także pomoc dla tych którzy jej potrzebują, z czego jest znany nie tylko w powiecie łęczyckim.

Również w sferze organizacji dokonują się ciągłe przeobrażenia, a otrzymany w październiku 2003 roku certyfikat jakości ISO 9001: 2000 jest potwierdzeniem słuszności obranych kierunków działania.

Za swoją działalność HURTAP SA został wyróżniony licznymi nagrodami między innymi otrzymał: tytuł „Przedsiębiorstwo Fair Play" w 2000, 2001 i 2003 roku, a także Złoty Certyfikat Fair Play w 2002 r.; medal „Czasopisma Aptekarskiego" „Za kompleksową ofertę środków farmaceutycznych i materiałów medycznych dla aptek w roku 2000 oraz za inicjatywy na rzecz środowiska aptekarskiego", Laur Farmacji i Medycyny w 2003 roku „Za upowszechnianie etyki marketingowej w działalności hurtowej dystrybucyjnej produktów leczniczych ", tytuł „Najsympatyczniejszej Hurtowni Farmaceutycznej" za 2001, 2002 i 2003 rok. Jest także właścicielem statuetki „Polski Sukces 2001". W styczniu 2004roku HURTAP SA otrzymał prestiżowy certyfikat Solidna Firma 2003 i znalazł się na Białej Liście (spisie rzetelnych i godnych zaufania partnerów gospodarczych wyróżnionych godłem solidności).



Wszystko to sprawia, że HURTAP SA jest wiarygodnym i solidnym partnerem dla swoich kontrahentów a to, że nie posiada swoich aptek i nie planuje uruchamiać ich w przyszłości świadczy, że jest godną zaufania i bezpieczną firmą dla właścicieli aptek.





HURTOWNIA FARMACEUTYCZNA ITERO KATOWICE S.A.

Ul. Kościuszki 59
43-190 Mikołów
tel.: 0 – prefiks – 32 322 07 50
fax: 0 – prefiks – 32 322 07 40

Infolinia: 0 – 800 121 127

e-mail: sekretariat@itero.com.pl

Hurtownia Farmaceutyczna ITERO KATOWICE S.A. rozpoczęła działalność 22 maja 2001 roku, swoją siedzibę ma w Mikołowie przy ul. Kościuszki 59.

Działamy na terenie województwa Śląskiego i Małopolskiego. Posiadamy 7 Regionalnych Biur Przyjmowania Zamówień w Jaworznie, Żorach, Bielsku Białej, Częstochowie, Krakowie, Tarnowie, Nowym Sączu.
Naszymi Klientami są przede wszystkim apteki (ponad 1500 aptek) oraz sklepy zielarsko-medyczne. Dysponujemy magazynami o powierzchni 4 tys. m^2, a w naszej stałej ofercie znajdują się wszystkie dopuszczone do obrotu leki preparaty homeopatyczne, zioła, opatrunki, kosmetyki i inne preparaty OTC tj. ok. 12 tys. pozycji.

Hurtownia jest czynna 24 godziny na dobę co pozwala składać naszym Klientom zamówienia w dogodnych dla nich godzinach.

W 2003 roku Czasopismo Aptekarskie przyznało Hurtowni Farmaceutycznej ITERO „Medal za Kompleksową Ofertę Środków Farmaceutycznych i Materiałów Medycznych dla Aptek”.

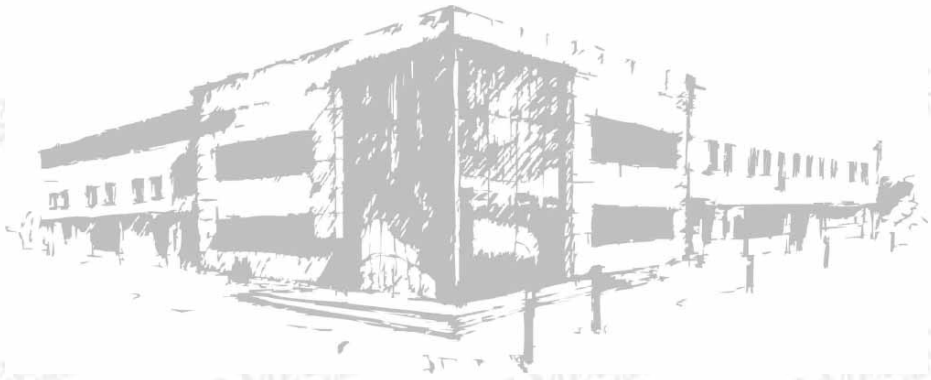
ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY





Hurtownia farmaceutyczna ITERO KATOWICE S.A. – 1. wejście, 2. portiernia

Medicare
HURTOWNIA FARMACEUTYCZNA



Misja Medicare sp. z o.o., potwierdzona certyfikatem ISO 9000:2001, brzmi: ***„Pragniemy być partnerem biznesowym dla naszych Kontrahentów, co oznacza prowadzenie działalności w sposób profesjonalny i etyczny z uwzględnieniem zarówno interesów Spółki jak i jej Kontrahentów”***.

Zasadę tą realizujemy poprzez:

- budowanie relacji z Kontrahentami opartych na partnerstwie i wzajemnych korzyściach;
- postępowanie w sposób etyczny i przewidywalny, budując tym zaufanie osób i firm współpracujących;
- zapewnienie pełnego asortymentu oferowanych produktów leczniczych, materiałów medycznych, dietetycznych środków spożywczych i kosmetyków pielęgnacyjnych;
- osiągnięcie najwyższych standardów jakościowych we wszystkich komórkach organizacyjnych;
- kształtowanie polityki marżowej z uwzględnieniem interesów zarówno Spółki jak i jej Klientów;
- analizę trendów rynkowych pozwalającą na tworzenie warunków do wieloletniego rozwoju działalności naszych klientów;
- pomoc w rozwiązywaniu prawnych i finansowych problemów Klientów.

Medicare sp. z o.o. prowadzi tylko i wyłącznie ***hurtową sprzedaż leków***. Co za tym idzie, nigdy ***nie zamierzała i nie zamierza*** tworzyć sieci aptek.

MEDICARE JAKO PIERWSZA HURTOWNIA FARMACEUTYCZNA UZYSKAŁA CERTYFIKAT JAKOŚCI ISO 9001:2000

Nasza hurtownia jako pierwsza hurtownia farmaceutyczna w Polsce specjalizująca się w sprzedaży leków na rynek apteczny uzyskała ***Certyfikat Jakości ISO 9001:2000***. Uznaliśmy, że jest to konieczny krok do ciągłego doskonalenia dotyczącego całego systemu zarządzania oraz nadzoru nad wszystkimi procesami zgodnie z zasadami Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej.

W 2002 roku firma IMS Poland Ltd., specjalizująca się w dostarczaniu informacji na temat rynku farmaceutycznego opublikowała raport „Farmaskop”. Badania przeprowadzone przez firmę IMS dowiodły, iż Medicare sp. z o.o. jest najlepiej ocenianą hurtownią farmaceutyczną na terenie województwa śląskiego i małopolskiego, a w rankingu ogólnopolskim znajduje się w pierwszej piątce. Na taki wynik przez dziesięć lat funkcjonowania firmy pracował cały zespół ludzi stosując jasno określoną, choć jeszcze nieformalną politykę jakości. Dążąc do zapewnienia Kontrahentom usługi na jak najwyższym poziomie, zadecydowano o wprowadzeniu systemu zarządzania jakością. Na początku 2002 roku Medicare sp. z o.o. rozpoczęła proces budowy i wdrażania systemu zarządzania jakością zgodnego z normami **I*SO 9001:2000***, którego głównym celem jest wprowadzenie nowoczesnych i sprawnych metod zarządzania, co prowadzi do możliwości zaoferowania klientom usług na jak najwyższym poziomie. Działania, które od początku 2002 roku zostały podjęte w celu wdrożenia systemu to oce-

na zgodności z wymaganiami ISO 9001, uzgodnienie oraz opracowanie dokumentacji systemowej, opracowanie procedur zapewnienia jakości, prowadzenie auditów wewnętrznych oraz korekta niezgodności. Po kilkunastu miesiącach intensywnej pracy „Medicare" Sp z o.o. poddała się auditowi certyfikującemu firmy ***TÜV NORD CERT GmbH & Co. Kg***. Efekt wytężonej pracy i zaangażowania wszystkich pracowników nad systemem jakości formalnie został potwierdzony w dniu 9 września 2003, wtedy to bowiem został nam przyznany certyfikat jakości zgodny z normą DIN EN ISO 9001:2000.
Mamy nadzieję, że standaryzacja usług dystrybucyjnych świadczonych przez Medicare sp. z o.o. będzie jednoznaczną gwarancją współpracy na europejskim, akceptowanym przez Państwa poziomie.



TÜV CERT

CERTYFIKAT

Jednostka Certyfikacyjna TÜV CERT
TÜV NORD CERT GmbH & Co. KG
zaświadcza zgodnie
z procedurą TÜV CERT, że przedsiębiorstwo

Medicare **Medicare Sp. z o.o.**
PL - 40-655 Katowice

wprowadziło i stosuje system zarządzania jakością w zakresie

dystrybucji produktów leczniczych, materiałów medycznych, dietetycznych środków spożywczych i kosmetyków pielęgnacyjnych.

Na podstawie auditu, protokół nr 8000 307 906

potwierdza się spełnienie wymagań normy

DIN EN ISO 9001 : 2000

Certyfikat ten jest ważny do **2006-09-07**
Numer rejestracyjny **78 100 4610**

Hannover, 2003-09-08

TÜV NORD

TÜV NORD CERT

„RECEPTA DLA SERCA" – POLSKIE APTEKI I HURTOWNIA MEDICARE WSPIERAJĄ BUDOWĘ POLSKIEGO SZTUCZNEGO SERCA

Medicare sp. z o.o. jest partnerem akcji „Recepta dla serca" prowadzonej wspólnie z Fundacją Rozwoju Kardiochirurgii w Zabrzu.

Istotą akcji „Recepta dla serca" jest finansowe wsparcie prac naukowo-badawczych prowadzonych w Instytucie Protez Serca Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii kierowanym przez prof. Zbigniewa Religę.
Apteki, które – wspierają tak szczytny cel – otrzymały tytuł ***„Apteka przyjazna sercu"***. Przyczynia się on zarówno do wzrostu prestiżu Apteki, jak również potwierdza szczególną rolę farmaceutów we wszelkich działaniach służących ochronie zdrowia. Uczestnicy akcji posługują się informacją skierowaną do pacjenta – ***„Kupując w tej aptece wspierasz Fundację Rozwoju Kardiochirurgii"***.

FUNDACJA ROZWOJU KARDIOCHIRURGII
W ZABRZU

W programie uczestniczy około 120 aptek – kilka z nich dokonuje indywidualnych przelewów na konto Fundacji a większość robi to za pośrednictwem Medicare.

Celem Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii jest wprowadzenie do praktyki klinicznej najnowszych metod ratowania życia ludzkiego, gdy zagrożone jest serce. By sprostać temu zadaniu Fundacja we własnym Instytucie Protez Serca konsekwentnie prowadzi badania naukowe i prace wdrożeniowe związane m.in. z polskim sztucznym sercem. Od 1995 roku stosowane są w Polsce, opracowane w Zabrzu, sztuczne komory wspomagania serca. Ratują życie chorych w pięciu polskich klinikach, służąc zarówno jako pomost do przeszczepu serca, jak i czasowe wspomaganie serca dla jego regeneracji.
Fundacja pracuje nad udoskonaleniem tych urządzeń. Jednak jej priorytetowym zadaniem jest stworzenie w pełni implantowalnego, pracującego permanentnie sztucznego serca, które stać się ma alternatywą dla transplantacji w leczeniu nieodwracalnej niewydolności serca i umożliwić pacjentom życie w warunkach domowych i normalną aktywność społeczno-zawodową.

DZIENNIK 'PULS BIZNESU' POTWIERDZA PRZYNALEŻNOŚĆ FIRMY MEDICARE SP Z O.O. DO ELITARNEGO KLUBU GAZEL BIZNESU – GRONA NAJBARDZIEJ DYNAMICZNIE ROZWIJAJĄCYCH SIĘ FIRM



Gazele Biznesu są wspólnym projektem realizowanym przez dziewięć dzienników ekonomicznych z regionu europejskiego. Poza Polskim Pulsem Biznesu są to siostrzane dzienniki ze Szwecji, Danii, Austrii, Litwy, Łotwy, Estonii i Słowenii. Mimo, iż kryteria doboru firm biorących udział w tych rankingach różnią się zależnie od realiów gospodarczych poszczególnych krajów idea jest taka sama – promocja ***rozwijających się dynamicznie firm***. Ranking opracowywała firma ***Coface Intercredit***, która specjalizuje się w opracowywaniu raportów handlowych firm z całego świata. Głównym kryterium jakim podlegały firmy biorące udział w rankingu był stały i szybki rozwój.

O miejscu w rankingu decydował wyrażony w procentach przyrost obrotów w 2002 r. w stosunku do roku 2000. W ***rankingu regionalnym*** obejmującym województwo śląskie zajęliśmy ***pierwsze miejsce*** wśród hurtowni farmaceutycznych wykazując się 79,9% wzrostem przychodów 2002/2000. ***W całej Polsce*** plasujemy się wśród hurtowni farmaceutycznych na ***drugiej pozycji***. Jest to dla nas zaszczyt i nobilitacja.

Kolejnym prestiżowym kryterium tego rankingu stała się wiarygodność i uczciwość badanych firm. Ta kategoria jest potwierdzeniem deklarowanego przez nas niejednokrotnie bezpieczeństwa współpracy, które we współczesnych realiach rynkowych jest niezwykle istotnym czynnikiem relacji biznesowych. „Gazela Biznesu 2003" jest kolejnym dowodem i gwarancją wiarygodności naszej firmy.

Tytuł „Gazela Biznesu" to, jak ktoś powiedział, „... nagroda za codzienną pracę...". Niemożliwe byłoby jednak jego osiągnięcie, gdyby nie Państwa sugestie i udział w kształtowaniu polityki Medicare Sp. z o. o. przez dwanaście lat naszej działalności. Wyróżnienie i miejsce na rynku, które osiągnęliśmy w roku 2003 to wynik Państwa zaufania i wsparcia, serdecznie za to dziękujemy.

KRÓTKI ZARYS HISTORYCZNY DZIAŁALNOŚCI

Rok 1991

We wrześniu Spółka Cywilna „Medicare" rozpoczęła działalność w zakresie obrotu hurtowego środkami farmaceutycznymi.
Siedziba w Jaworznie.

Rok 1992

W kwietniu siedzibę Spółki, biuro oraz magazyn przeniesiono do Katowic.

Rok 1997

Rozbudowano powierzchnię biurową i magazynową.

Rok 1998

Przekształcenie Spółki Cywilnej „Medicare" w Spółkę z ograniczona odpowiedzialnością „Medicare" przy zachowaniu dotychczasowej struktury własnościowej (całkowicie polski kapitał).

Rok 1999

W maju „Medicare" sp. z o.o. została jednym z założycieli i akcjonariuszy OPDF S.A. – Organizacji Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych S.A.

Rok 2000

Rozpoczęto budowę nowego magazynu wraz z zapleczem administracyjno-biurowym w Mysłowicach.
Otwarto oddział Spółki w Krakowie.

Rok 2001

W grudniu zakończono budowę nowego obiektu w Mysłowicach przy ul. Białobrzeskiej.

Rok 2002

1 stycznia rozpoczęto sprzedaż w nowej siedzibie w Mysłowicach.

Od początku roku rozpoczęcie działań w celu certyfikacji systemu zarządzania jakością.

Rok 2003

Zmiana siedziby oddziału „Medicare Kraków" na ul. Conrada (biura wraz z komorą przeładunkową).

W sierpniu Medicare sp. z o.o. certyfikuje system zarządzania jakością ISO 9001:2000 wprowadzając również zasady „Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej".

Od września Medicare sp. z o.o. jest Partnerem Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii z Zabrza – akcja „Recepta dla serca".

Rok 2004

Medicare sp. z o.o. jest Partnerem Regionalnym Porozumienia „Apteka Bliska Sercu".

W czerwcu rozbudowano magazyn w siedzibie głównej w Mysłowicach.

Zamówienia można składać o każdej porze dnia i nocy.
Hurtownia jest czynna 24 h na dobę przez 7 dni w tygodniu.

połączenie modemowe: (32) 318 27 68

Dział Sprzedaży: ***(32) 317 07 03*** do ***16***
Dział Reklamacji: ***(32) 317 08 53***
Dział Marketingu: ***(32) 317 07 71, 317 08 51***
Dział Handlowy: ***(32) 317 07 70, 317 07 72*** do ***73***
Dział Obsługi Prawnej: ***(32) 317 08 40*** do ***41***
Dział Fakturowania: ***(32) 317 08 60***

Oddział w Krakowie:
31-358 Kraków
ul. Josepha Conrada 63

tel.: ***(12) 661 56 70*** do ***72, 661 56 60*** do ***62***
fax: ***(12) 661 56 70***
bezpłatne połączenie o/Kraków: ***0 800 129 403***

Adres firmy:
Medicare sp. z o.o.
40-655 Katowice
ul. Tyska 9

Magazyn główny:
41-409 Mysłowice
ul. Białobrzeska 45

tel.: ***(32) 317 07 00*** do ***01***
fax: ***(32) 317 07 02***
e-mail: sekretariat@medicare.pl

bezpłatne połączenie: ***0 800 163 000***

www.medicare.pl



Magazyn główny w Mysłowicach, ul. Białobrzeska 45



PROSPER® S.A.

Historia i dzień dzisiejszy Firmy

PROSPER S.A. to jeden z największych krajowych dystrybutorów farmaceutycznych.

Na rynku ogólnopolskim działa od roku 1990 jako firma założona przez dr Tadeusza Wesołowskiego. Od momentu powstania PROSPER S.A. rozwija się dynamicznie jako jednorodny organizm o zwartej strukturze organizacyjnej. Taka strategia zapewnia możliwość pełnej kontroli działań, prowadzonych w całej Polsce. Centralne zarządzanie pozwala na kompleksowe wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań logistycznych, służących coraz lepszemu, bardziej profesjonalnemu dostarczaniu leków do aptek

Obecnie PROSPER S.A. posiada 12 Centrów Dystrybucyjnych w Polsce: w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie, Łodzi, Gdańsku, Pakości koło Bydgoszczy, Sosnowcu, Lublinie, Rzeszowie, Olsztynie w Szczecinie, a od początku tego roku także w Białymstoku.

Zasięgiem swego działania PROSPER S.A. obejmuje cały obszar Polski. PROSPER prowadzi dystrybucję leków do ponad 6000 aptek, ponad 100 hurtowni i szpitali.

PROSPER jest jednym z zaledwie kilku dystrybutorów na rynku, który może się pochwalić pełną ofertą asortymentową. Zawiera ona przeszło 17000 leków i produktów farmaceutycznych. Bezpośrednimi dostawcami PROSPER S.A. są najwięksi producenci leków w Polsce i na świecie, łącznie około 600 firm. „PROSPER" S.A. należy obecnie do największych firm prywatnych w Polsce, a jej akcje notowane są już od blisko 5 lat na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Spółka uczestniczy aktywnie w procesie konsolidacji branży dystrybutorów farmaceutycznych. W skład Grupy PROSPER SA wchodzi obecnie CEFARM CZĘSTOCHOWA S.A., CITODAT S.A. z Wrocławia oraz spółka internetowa PFM.PL S.A.

Łączny udział Grupy PROSPER S.A. w ogólnopolskim rynku dystrybutorów farmaceutycznych przekracza obecnie 10%.

Plany inwestycyjne

Na przełomie 2001 i 2002 roku uruchomione zostało nowe Centrum Magazynowo-Logistyczne w Warszawie, oparte o najnowsze rozwiązania informatyczne w zakresie gospodarki magazynowej i technik składowania towarów oraz w pełni dostosowane do wymogów obowiązujących w tym zakresie w Unii Europejskiej. Jest to prawdopodobnie najnowocześniejszy tego typu magazyn w kraju, przystosowany do dystrybucji ok. 16 tysięcy pozycji asortymentowych, kierowanych zarówno do klientów detalicznych (aptek), innych hurtowni farmaceutycznych oraz 12 regionalnych Centrów Dystrybucji i spółek zależnych, należących do grupy kapitałowej „PROSPER" S.A.

Plany na najbliższe lata zakładają przeprowadzenie dalszej restrukturyzacji posiadanej obecnie przez Grupę „PROSPER" S.A. bazy logistycznej i budowę kolejnych magazynów Jej celem jest przeniesienie prowadzonej działalności z budynków dzierżawionych do własnych, nowoczesnych i w pełni przystosowanych do składowania produktów leczniczych i parafarmaceutyków według standardów obowiązujących w Unii Europejskiej. Z uwagi na zasięg tych działań oraz związane z tym koszty, projekt rozłożony zostanie na kilka etapów. Jego zakończenie planowane jest na koniec 2006 roku.

W pierwszym etapie, rozpoczętym wiosną tego roku, PROSPER przystąpił do budowy nowoczesnego centrum magazynowo-logistycznego na terenie województwa śląskiego w **Sosnowcu**, przystosowanego do dystrybucji produktów leczniczych o zasięgu regionalnym. Będzie to inwestycja spełniająca najwyższe standardy europejskie, w tym wszelkie normy unijne w zakresie Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej gwarantującej bezpieczne przyjmowanie, transportowanie, przechowywanie i wydawanie produktów leczniczych. Wśród nowych technologii, których zastosowanie planuje się w nowych magazynach będzie m.in. automatyczny system transportu wewnętrznego, wykorzystanie przenośnych terminali radiowych działających w oparciu o nowoczesne rozwiązania teleinformatyczne oraz systemy zarządzania zapasami. Zastosowane zostaną jednocześnie najnowocześniejsze, energooszczędne rozwiązania konstrukcyjno-budowlane. W związku z tym, Spółka „PROSPER" S.A. poczyniła konieczne inwestycje, dokonując zakupu działki zlokalizowanej na wschodnich obrzeżach Sosnowca (blisko trasy przelotowej Kraków-Warszawa) o powierzchni blisko 15 tys. m kw. Teren ten znajdujący się w atrakcyjnym pod względem komunikacyjnym miejscu, działka zlokalizowana jest bowiem na terenie śląskiego węzła komunikacyjnego. Obiekt ten będzie ma mieć powierzchnię przekraczającą 2,5 tys. m kw. Koszt tej budowy szacowany jest (bez wyposażenia) na kwotę nie mniejszą niż 5 000 000 zł, a jej zakończenie nastąpi prawdopodobnie jeszcze we wrześniu br.

Kolejne inwestycje, planowane z podobnym rozmachem będą prowadzone w Poznaniu, Wrocławiu i Gdańsku.

Hurtownia przyjazna aptekom

Pierwsza i – jak dotąd – jedyna na Śląsku aptekarska hurtownia farmaceutyczna „Silfarm" spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Katowicach kończy pierwsze dziesięciolecie swojego istnienia. Osiągniętą pozycją (pierwsze miejsce na Śląsku) potwierdziła słuszność idei, która przyświecała jej założycielom, trafnie przewidującym, że nie zawsze będą sprzyjające warunki gospodarcze. Wtedy jedynym i najpewniejszym oparciem staną się hurtownie utworzone przez aptekarzy dla aptekarzy, przyjazne im i dbające o wspólne interesy.

Katowicki „Silfarm" to fenomen na polskim rynku farmaceutycznym, bo nigdzie indziej nie udało się pozyskać do wspólnego działania od razu tak licznej grupy aptekarzy i zgromadzić od razu ponad 4-milionowego kapitału zakładowego, a następnie w ciągu kilku lat kapitał ten niemal potroić. To dało mocne podstawy rozwoju, znaczonego sukcesami wyrażającymi się wysokimi notowaniami na liście 500 największych przedsiębiorstw w Polsce i utrzymywaniem pozycji lidera na śląskim rynku dystrybucji farmaceutycznej.

Drugie dziesięciolecie swojego istnienia katowicka hurtownia rozpoczyna jako lokalny lider z ponad 16-procentowym udziałem w rynku, cieszący się opinią rzetelnego partnera handlowego, przyjaznego aptekarzom.

ODPOWIEDNI CZAS I MIEJSCE

Spółka z o.o. „Silfarm" jest jedną z pierwszych polskich hurtowni aptekarskich. Idea jej powstania sięga roku 1995, kiedy apteki przeżywały czas wielkiej prosperity, zaś aptekarzom wiodło się całkiem dobrze. Pomysł zainwestowania nadwyżek finansowych w utworzenie hurtowni zrodził się wśród najaktywniejszych członków Okręgowej Izby Aptekarskiej w Katowicach. Powstała sześcioosobowa grupa inicjatywna, którą tworzyli: mgr **Ryszard Breguła**, mgr **Feliks Grzywocz**, dr **Ewa Nikodemska**, mgr **Magdalena Jabłońska-Rajda**, mgr **Jan Ociepka** i mgr inż. **Wojciech Barański**, który sam wprawdzie nie jest farmaceutą, ale wraz żoną mgr **Aliną Barańską** – uczestniczył w pracach organizacyjnych. Później cała ta szóstka z **Feliksem Grzywoczem** na czele weszła w skład pierwszej Rady Nadzorczej, do której dokooptowano siódmego członka – mgr. **Władysława Rybkę**.



Mgr Roman Skrobiszewski, mgr farm. Maria Pogoda i mgr farm. Feliks Grzywocz

Zanim jednak doszło do utworzenia hurtowni aptekarskiej, inicjatorzy jej powstania, aktywnie wspierani przez mgr **Jolantę Stechman**, dr **Stefana Skrzypczaka**, mgr **Małgorzatę Goc**, mgr **Teresę Kozłowską**, **Józefa Wawrzynka** i dr **Leokadię Wieloch-Deptę**, musieli zarazić swoją ideą bardziej sceptycznych kolegów. Mozolna praca zaczęła przynosić rezultaty i coraz większe grono aptekarzy deklarowało swój udział w mającej powstać spółce. Pomysł utworzenia własnej hurtowni farmaceutycznej nie był odkryciem śląskich aptekarzy – w Europie Zachodniej od lat z powodzeniem działały takie firmy. Pojawiały się też takie próby w naszym kraju. Dlatego z doświadczenia i życzliwych rad mgr **Henrietty Kani** – założycielki kieleckiej hurtowni aptekarskiej „Radix" – mogli korzystać założyciele katowickiego „Silfarmu".

Trzeba przyznać, że inicjatywa utworzenia hurtowni aptekarskiej opartej w 100% na polskim kapitale trafiła na Śląsku na szczególnie podatny grunt – do ludzi, z których wielu jeszcze pamiętało autentyczny ruch spółdzielczy, a większość wyniosła z domu tradycje solidnej pracy. Dla nich „Silfarm" stał się spełnieniem oczekiwań, dla innych szkołą wspólnego działania i dochodzenia do kompromisu; wszak w fazie tworzenia spółki ocierały się różne koncepcje. Ale ci wszyscy, którzy trafnie potrafili odczytać pierwsze symptomy pogarszającej się koniunktury i przewidzieć niekorzystny rozwój sytuacji, wiedzieli, że tylko z hurtownią aptekarską będzie można bronić wspólnych interesów. A trzeba przypomnieć, że to

w 1995 roku po raz pierwszy wprowadzono marże degresywne na leki refundowane, a powstałe kilka lat wcześniej hurtownie farmaceutyczne na tyle okrzepły, że zaczynały już jednostronnie narzucać swoje warunki handlowe.

Wszystko to zmieniło realia rynku farmaceutycznego w naszym kraju i nie pozostało bez wpływu na warunki funkcjonowania prywatnych aptek. Z jednej strony pojawiły się już pewne elementy zagrożenia, a z drugiej – dojrzewała gotowość do wspólnego przeciwstawienia się niekorzystnym trendom. Dlatego inicjatywa aptekarzy skupionych wokół katowickiej OIA trafiła na podatny grunt i na pierwszym zebraniu założycielskim przyszłej hurtowni zjawiło się aż 200 aptekarzy z ówczesnego województwa katowickiego. Utworzenie hurtowni aptekarskiej było reakcją na pogarszające się warunki handlowe i obniżające się marże, ale podjętą w porę, gdy wielu aptekarzy było jeszcze stać na wykupienie udziałów. Siłą napędową działania śląskich aptekarzy był jednak „rzeczowy idealizm" – którego uosobieniem jest **Feliks Grzywocz**, pierwszy prezes Rady Nadzorczej spółki. To on uświadamiał aptekarzom, zwłaszcza tym, którzy uważali, że bardziej opłaca się kupować u konkurencji, że to utworzenie „Silfarmu" wymusiło na innych hurtowniach dzielenie się z aptekarzami częścią swoich zysków w postaci rabatów, co pozwoliło zrekompensować straty poniesione wskutek obniżki marży.

Dlatego – wspominają twórcy „Silfarmu" – rok 1995 to był dobry czas dla naszej inicjatywy. Gdybyśmy próbowali później tworzyć hurtownię, to nie wiadomo, czy aptekarze mieliby pieniądze na udziały, a bez kapitału nie powstałaby spółka funkcjonująca na zdrowych zasadach.

SZCZĘŚCIE DO LUDZI

Umowę spółki w dniu 25 listopada 1995 roku podpisało w Katowicach 305 wspólników założycieli: aptekarzy oraz przedstawiciele Okręgowej Izby Aptekarskiej, która do dziś jest jej udziałowcem. Tak powstał „Silfarm" sp. z o.o., której nazwa (pomysłu mgr. **Ryszarda Breguły**) jest połączeniem w jedno dwóch słów: Silesia, co po łacinie znaczy Śląsk, oraz farmacja.

Po zarejestrowaniu spółki zakończyła się misja pierwszego prezesa zarządu, **Władysława Adamaszka**, a prace rozpoczął trzyosobowy zarząd spółki, z prezesem mgr. **Piotrem Bocheńskim**, który pełnił tę funkcję do maja 2002 roku. Twórcy hurtowni zgodnie przyznają, że w pierwszym okresie działalności spółki, gdy najważniejsze było pozyskiwanie do współpracy jak najliczniejszego grona aptekarzy w regionie, potrzebny był w zarządzie człowiek o cechach marketingowca, a ich zdaniem **Piotr Bocheński** takowe zdolności posiadał.

W „Silfarmie" dba się o stabilną kadrę, uważając, że jest to jeden z warunków rozwoju spółki i przyczynek do odnoszenia sukcesów na rynku. Dlatego hurtownia ma wielu fachowych i doświadczonych pracowników. Jednak przykładem wyjątkowej wierności firmie jest mgr **Maria Pogoda** –ceniony w kraju specjalista do spraw zaopatrzenia, która od powstania „Silfarmu" jest wiceprezesem zarządu. Bogata oferta handlowa i dobre ceny – to przede wszystkim jej zasługa. Wierna jest też spółce mgr **Anna Wójcikiewicz** – kierownik hurtowni farmaceutycznej oraz mecenas **Barbara Jendryczko**, która sprawowała obsługę prawną spółki już w czasie jej organizacji.



Od lewej: mgr farm. Jan Ociepka, mgr farm. Maria Jabłońska-Rajda, główna księgowa Grażyna Rutkowska, inż. Wojciech Barański, mgr farm. Ryszard Breguła, radca prawny Barbara Jendryczko, prezes Rady Nadzorczej Feliks Grzywocz, wiceprezes Zarządu Maria Pogoda, dr farm. Ewa Nikodemska, mgr farm. Władysław Rybka, prezes Zarządu Piotr Bocheński

Pan **Wojciech Barański**, który ma duże doświadczenie w kierowaniu zespołami pracowników, uważa, że w każdym przedsięwzięciu biznesowym trzeba mieć także szczęście do ludzi, a „Silfarm" je ma, bo potrafił znaleźć i utrzymać kompetentnych pracowników oraz skupia w Radzie Nadzorczej aktywnych działaczy z różnych środowisk aptekarskich. To szczęście do ludzi „Silfarmu" nie opuszcza, bo jest ono wypracowane – nie podejmuje się tutaj pochopnych decyzji, czego dowodem był dokonany dwa lata temu

wybór mgr. **Romana Skrobiszewskiego** – ekonomisty z Krakowa na nowego prezesa Zarządu. Spółka pozyskała w nim prężnego, a zarazem doświadczonego menedżera.

POMNAŻANIE APTEKARSKIEGO MAJĄTKU

Ponad 4-milionowy kapitał zakładowy spółki posiadającej w momencie startu aż tylu udziałowców i wysokie od początku obroty hurtowni dały „Silfarmowi" mocne podstawy rozwoju, bez których nie osiągnąłby w krótkim czasie sukcesów ekonomicznych. Ich gwarancją stała się przemyślana, chroniąca interesy aptekarzy umowa spółki, zgodnie z którą wspólnikiem może być tylko właściciel apteki posiadający prawo samodzielnego wykonywania zawodu aptekarza lub współwłaściciel apteki, w której jednym ze wspólników jest farmaceuta z takim prawem. Wyeliminowało to możliwość wejścia do spółki osób spoza środowiska.

„Silfarm" w momencie rozpoczynania działalności gospodarczej, po 9 miesiącach przygotowań do uruchomienia hurtowni, miał jeszcze inny, niezwykle ważny dla przyszłego rozwoju atut – własną, dobrze zlokalizowaną nieruchomość z dużym budynkiem, w którym po remoncie i adap-tacji można było uruchomić hurtownię. Ale już wkrótce okazało się, że 2,5 tys. m^2 powierzchni magazynowej nie wystarcza i w 1999 roku wybudowano nowy budynek magazynu, a następnie nowoczesny, pieciokondygnacyjny budynek administracyjny z biurami, salami konferencyjnymi i zapleczem socjalnym. Inwestycyjny rozmach w „Silfarmie" jeszcze się nie zakończył – wiosną 2004 roku ruszyła budowa kolejnego, już trzecie-go magazynu wkomponowanego w pierwsze obiekty, które utworzą logistyczną całość. Pomimo tego wysiłku inwestycyjnego spółka od początku wypracowywała zyski i wypłacała swoim udziałowcom dywidendy.

Przeszłość nie była jednym pasmem sukcesów. Gdy w I kwartale roku 2002 obroty „Silfarmu" zaczęły spadać, nadszedł czas weryfikacji dotychczasowej koncepcji, która w nowych realiach ekonomicznych przestała się sprawdzać. Udziałowcy, co prawda, uznawali sens istnienia hurtowni aptekarskiej, ale mówili: dajecie o 2–3% rabatu mniej niż inni, nie będziemy pracować na największych udziałowców. I albo odchodzili, albo lokowali zamówienia u konkurencji i dla doraźnej korzyści wikłali się nieraz w sytuacje bez wyjścia, gdyż nawet nie zwracali uwagi na niebezpieczne zapisy w zawieranych umowach.



Od lewej: inż. Andrzej Czart, mgr farm. Szymon Kazimierczak, dr farm. Leokadia Danek, dr farm. Ewa Nikodemska, mgr farm. Jan Stasiczek, prezes Rady Nadzorczej Feliks Grzywocz, mgr farm. Michał Wojtynek, dr farm. Leokadia Wieloch-Depta, inż. Wojciech Barański, mgr farm. Halina Skrzypczak, dr farm. Stefan Skrzypczak

Potrzebę wypracowania nowej strategii działania dostrzegała wówczas Rada Nadzorcza „Silfarmu" w częściowo odnowionym składzie, na czele której znów stanął mgr **Feliks Grzywocz**, wspierany przez sekretarza Rady mgr **Marię Jabłońską-Rajdę**. Dla realizacji nowych zadań należało tylko znaleźć osobę, która umocniłaby pozycję „Silfarmu" na rynku. W połowie 2002 roku dokonano więc zmian w Zarządzie Spółki, powierzając funkcję prezesa **Romanowi Skrobiszewskiemu**. Jedynym wiceprezesem pozostała niezawodna mgr **Maria Pogoda**. Nowy zarząd zmniejszył koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz zweryfikował listę odbiorców, wśród których było sporo nierzetelnych. Wprowadzono procedury dyscyplinujące, dzięki którym udało się przekonać aptekarzy, że nie warto walczyć o dłuższe terminy płatności, ponieważ płacąc bez zwłoki, zyskują rabaty, które mogą przeznaczyć na rozwój apteki. Jednocześnie stworzono system pomocy w restrukturyzacji zadłużenia dla tych, którzy naprawdę chcieli współpracować z „Silfarmem" na uczciwych zasadach.

Efekty przyszły już pod koniec 2002 roku, który zakończył się wyższym zyskiem pomimo

zmniejszonych obrotów. Słuszność nowej polityki potwierdził rok 2003, którego wyniki okazały się rekordowe w dziejach spółki. Zdała egzamin akcja wyjazdowych spotkań zarządu z udziałowcami w terenie, dobrze służąca budowaniu wizerunku „Silfarmu" jako firmy zabezpieczającej aptekarzy przed zakusami tych hurtowni, które współpracę handlową często wykorzystują dla uzależnienia apteki w celu jej przejęcia albo wprowadzenia własnej sieci dystrybucyjnej.

Aptekarze uwierzyli, że „Silfarm" naprawdę jest ich własną hurtownią, która oprócz działań handlowych typowych dla każdego dystrybutora, oferuje im nie tylko pożyczki, ale i przyjazną politykę handlową oraz pomoc merytoryczną w postaci fachowych konsultacji. Idea hurtowni apte-karskiej przestała być tylko teorią. Stała się konkretną rzeczywistością, bo każda złotówka jest tu wydawana na zwiększenie siły ekonomicznej aptekarzy. I tylko ona daje polskim aptekarzom bezpieczeństwo, bo na pewno nigdy nie uruchomi ona własnej obok apteki swojego udziałowca.

Propagatorem idei hurtowni aptekarskiej jest członek Rady Nadzorczej dr **Ewa Nikodemska**, która od samego początku przekonuje swoje koleżanki i kolegów o celowości współpracy z „Silfarmem", podkreślając jednocześnie obowiązek lojalności wobec własnej hurtowni. To samo przekonanie wyrażają pozostali członkowie Rady, a inżynier **Andrzej Czart**, którego małżonka prowadzi aptekę w Olkuszu, ciągle podkreśla, że gdyby aptekarze więcej kupowali w swojej hurtowni, to wraz z obrotem rosłyby także ich zyski. Dziwić może tylko, że tak oczywistej reguły ekonomicznej niektórzy ciągle nie chcą pojąć lub zastosować. A przecież wystarczyłoby, aby apteki prowadzone przez farmaceutów, którzy w Polsce skupiają nadal 82% rynku, stale lokowały w swoich hurtowniach taką część obrotów, która pozwoli zachować reguły uczciwej konkurencji. Ten aspekt podkreśla dr **Leokadia Danek**, wiceprezes NRA II i III kadencji, a od 2003 roku także członek Rady Nadzorczej „Silfarmu".

WSZYSTKO, CO APTECE POTRZEBNE

W „Silfarmie" od początku założono, że trzeba zapewnić aptekarzom wszystko, co jest potrzebne w aptece, a więc nie tylko produkty farmaceutyczne, ale i opakowania do leków, materiały biurowe, a w końcu także komputery wraz z serwisem. Nastawiono się na nowoczesność, której wyrazem jest zamawianie towaru drogą modemową. Na Zachodzie taka forma zamówień to standard, w Polsce jeszcze nie, ale w „Silfarmie" już połowa odbiorców zamawia towar modemem. Po przełamaniu oporu psychicznego przekonali się, że jest to sposób szybszy i opłacalny, gdyż daje prawo do dodatkowego upustu, podobnie jak płatność przelewem.

Dobra apteka to nie tylko leki w dobrej cenie, ale i personel roztaczający nad pacjentami opiekę farmaceutyczną. Dlatego „Silfarm" oferuje aptekarzom pomoc w pełnieniu tej opieki, organizując szkolenia z farmakologii i farmacji stosowanej. Pomocą dla osób w trakcie specjalizacji jest dobór tematyki szkoleń stosownie do aktualnego zapo-trzebowania. Dużo w tym osobistej zasługi dr **Leokadii Wieloch-Depty**, która jako były konsultant wojewódzki d/s farmacji zna potrzeby aptekarzy w tej dziedzinie, a będąc członkiem Rady Nadzorczej dba także o to, aby farmaceuci pracujący w aptece nieustannie poszerzali swoją wiedzę farmaceutyczną.

Dodajmy, że „Silfarm" nie skupia się tylko na tej działalności, którą wyżej opisano. Jest organi-



Pamiątkowe zdjęcie uczestników jednego z wielu pikników organizowanych przez „Silfarm"

zatorem wielu imprez, które mają już wieloletnią tradycję i aptekarze wprost nie wyobrażają sobie, że mogłoby ich zabraknąć. Bez wątpienia należą do nich, oprócz wycieczek, zabaw dla dzieci, wspólnego uczestnictwa w spektaklach teatralnych, doroczne rajdy samochodowe „Recepta", zimowe zawody narciarskie oraz jesienne pikniki, na które przybywają całe rodziny farmaceutów.

SILNI „APOFARMEM"

Śląska umiejętność patrzenia nie tylko przez pryzmat bieżących korzyści, ale i przyszłych efektów, podpowiedziała wspólnikom „Silfarmu", że konieczne jest konsolidowanie rynku. Z tego powodu katowicka spółka zaangażowała się w tworzenie Unii Hurtowni Aptekarskich „ApofarmGroup", skupiającej na początku 16, a obecnie 13 spółek aptekarskich z całego kraju.

Obecność w „Apofarmie" ułatwia katowickiej hurtowni realizację jednej z najważniejszych zasad skutecznego funkcjonowania: stałego zaopatrzenia w tanie leki, gdyż tylko te umożliwiają korzystanie z farmakoterapii ubożejącemu społeczeństwu. To tutaj rozpoczęły się rozmowy z producentami, aby udzielane przez nich upusty cenowe nie trafiały tylko do wybranych aptek, ale były powszechnie stosowane. Tak zrodziła się idea, która wkrótce przybrała kształt wdrożonego przez „Apofarm" programu „Po pierwsze człowiek", promującego tańsze, a więc przede wszystkim polskie, leki w polskich aptekach. Obecnie programem objętych jest ponad 180 pozycji, których ceny w aptekach są stabilnie niższe.

Udział „Silfarmu" w strukturach „Apofarmu" nie wyklucza zbliżenia z innymi hurtowniami aptekarskimi, przy czym okazało się, że najbardziej po drodze jest z tymi, gdzie podejście do problemów jest podobne, a preferowane cechy to rzetelność, pracowitość i nastawienie na rozwój. Dlatego dobrze układa się współpraca z wielkopolską „Galenicą – Panax", przy pomocy której reaktywowano ideę hurtowni aptekarskiej na Dolnym Śląsku przez utworzenie „Dolpharmy" we Wrocławiu.

POKOLENIOWA ZMIANA WARTY

Aptekarze, którzy przed 10 laty tworzyli „Silfarm", wciąż aktywnie uczestniczą w jego rozwoju. Cierpliwie jednak zaszczepiają jego ideę młodszym kolegom, by ci mogli ich zastąpić, gdy przyjdzie pora usunięcia się w zacisze własnych aptek i rodzin, ograniczając się do statusu rentierów. Spotkania z młodymi aptekarzami w terenie, zapraszanie ich na imprezy i narady szkoleniowe, a nawet na posiedzenia Rady Nadzorczej, to stała praktyka służąca realizacji tego celu. Zbliżają one młodych farmaceutów do wielkiej społeczności „Silfarmu", służą wymianie doświadczeń we wspólnym działaniu.

Pozytywnym objawem jest to, że grupa młodych i aktywnych farmaceutów coraz żywiej interesuje się „Silfarmem". Ich inicjatywą jest ruch „Młodych Farmaceutów". Utworzyli go ci, których rodzice zakładali własne hurtownie, gdy oni dopiero rozpoczynali studia farmaceutyczne. Dzisiaj są wdzięczni swoim poprzednikom za podjęcie tego ryzyka.

Ale mają też świadomość, że dla wielu ich kolegów decyzja o przystąpieniu do współpracy z hurtownią aptekarską jest nieraz trudna, chociażby ze względu na uwikłanie się wielu aptek w wieloletnie niekorzystne umowy z innymi hurtowniami. U niektórych znów pokutuje stereotyp, że współpraca z „Silfarmem" opłaca się tylko wspólnikom, co już od dwóch lat nie jest prawdą, chociaż spółka nadal jest gotowa przyjąć do grona swoich udziałowców tych, którzy spełniają warunki formalne – w pierwszym rzędzie farmaceutów prowadzących własne apteki.



Nowy magazyn „Silfarmu" w budowie na 10-lecie

Ale zmiana warty nie nastąpi za jednym pociągnięciem, powinna dokonywać się powoli, lecz systematycznie, aby z bogatego doświadczenia i mądrości starszych kolegów mogli korzystać ich następcy. Bo tutaj wy-znaje się zasadę, że lepsza od rewolucji jest ewolucja – również prowadzi do przemian, ale bez wstrząsów i destrukcji.

Źródło: *Farmaceutyczny Kalendarz 2005*

PRZEDSIĘBIORSTWO DYSTRYBUCJI FARMACEUTYCZNEJ
SLAWEX
Spółka z o.o. Oddział w Porębie

HURTOWNIA FARMACEUTYCZNA
SLAWEX

ZYSKAJ ZDROWIE

Hurtownia Farmaceutyczna Slawex - profesjonalizm godny zaufania

Dlaczego warto z nami współpracować?

- traktujemy indywidualnie każdego Klienta
- jesteśmy firmą opartą w 100% na kapitale polskim
- mamy 14 lat doświadczenia
- zaufało nam już ponad 1200 Odbiorców
- posiadamy szeroką ofertę asortymentową
- posiadamy profesjonalny personel





- dysponujemy własnym nowoczesnym zapleczem biurowym i magazynowym
- posiadamy własną flotę transportową
- oferujemy bardzo dobre warunki współpracy oraz rzetelne, szybkie i przejrzyste ich rozliczanie
- przyjmujemy zamówienia 7 dni w tygodniu (w Porębie 6 dni w tygodniu)
- gwarantujemy szybką realizację dostaw

- szybko reagujemy na zastrzeżenia
- służymy pomocą przy wyposażaniu Aptek
- organizujemy atrakcyjne promocje
- pomagamy sprowadzać nowości rynkowe
- organizujemy szkolenia w kraju i za granicą, spotkania integracyjne
- dostarczamy Odbiorcom narzędzi promocji i utrzymywania lojalności pacjentów (Program "Zyskaj Zdrowie")
- wspieramy organizacje charytatywne



Hurtownia Farmaceutyczna Slawex
20-469 Lublin, ul. Budowlana 28
tel. (0 81) 445 07 00, fax (0 81) 445 07 20
0 800 137 030, 0 800 200 869, 0 800 800 055
Biała Podlaska 0 800 137 024, **Nowy Sącz** 0 800 130 087,
Warszawa 0 800 128 228, **Poręba** 0 800 800 212

www.zyskajzdrowie.pl
poreba@slawex.com.pl, info@zyskajzdrowie.pl

PRZEDSIĘBIORSTWO DYSTRYBUCJI FARMACEUTYCZNEJ

SLAWEX

Spółka z o.o. Oddział w Porębie

Hurtownia Farmaceutyczna „Slawex" prowadzi swoją działalność od 1990 roku. Posiadamy centralę w Lublinie oraz trzy duże oddziały: w Białej Podlaskiej, Nowym Sączu oraz Warszawie. Zaufało nam ponad 1200 aptek, punktów aptecznych, szpitali, gabinetów lekarskich, sklepów zielarsko-medycznych, które stały się naszymi stałymi i lojalnymi Klientami. Dzięki nim możliwy jest dalszy rozwój przedsiębiorstwa, którego efektem jest m.in. powstanie nowego centrum dystrybucyjnego na terenie województwa śląskiego w Porębie koło Zawiercia.

Bazując na 14 latach doświadczeń Hurtowni, PDF „Slawex" proponuje Państwu świadczenie usług w zakresie dystrybucji farmaceutycznej na najwyższym poziomie.

Bycie „bliżej" zarówno pod względem wzajemnej więzi z naszymi Klientami, pozwala nam budować współpracę opartą na otwartości, uczciwości i obustronnym szacunku. Pragniemy podjąć taką współpracę również z Państwem, dlatego zapraszamy Państwa do pozyskania szerszej informacji na nasz temat pod bezpłatnym numerem infolinii PDF „Slawex" 0 800 800 212.

Życzymy Państwu wielu sukcesów w prowadzeniu apteki. Wyrażamy nadzieję, że już wkrótce będziemy je wspólnie tworzyć.

Przedsiębiorstwo Dystrybucji Farmaceutycznej "SLAWEX"
Spółka z o.o. Oddział w Porębie
ul. Ludowego Wojska Polskiego 5A
42-480 Poręba

tel./fax (0 32) 671 80 20
infolinia 0 800 800 212
poreba@slawex.com.pl

PRZEDSIĘBIORSTWO DYSTRYBUCJI FARMACEUTYCZNEJ
SLAWEX
Spółka z o.o. Oddział w Poznaniu

Wielka promocja zdrowia

w aptekach ze znakiem

ZYSKAJ ZDROWIE

Co zyska Twoja Apteka przystępując do Programu "ZYSKAJ ZDROWIE"?

- szeroką informację o Twojej Aptece w mediach i najbliższej okolicy
- zwiększoną liczbę stałych, zadowolonych klientów
- lepszy dostęp do nowości
- możliwość uczestnictwa w szkoleniach
- zwiększenie obrotów całorocznych oraz zmniejszenie sezonowych wahań obrotów w Aptece
- zwiększenie sprzedaży preparatów

Co zyskuje klient Twojej Apteki?

- kupi leki w dobrej cenie
- dostanie ulotki informacyjne z opisem preparatów oraz bezpłatny "Informator o Programie "ZYSKAJ ZDROWIE" i lekach bez recepty"
- będzie zadowolony z faktu, że Twoja Apteka została wyróżniona znakiem "ZYSKAJ ZDROWIE"
- będzie miał możliwość wzięcia udziału w konkursach z nagrodami
- Twoja Apteka stanie się jego ulubioną apteką

HURTOWNIA FARMACEUTYCZNA SLAWEX

infolinia: 0 800 800 821

Organizatorem Programu "Zyskaj Zdrowie" jest Hurtownia Farmaceutyczna "Slawex"



Kto

tworzy najlepsze apteki?

ARCHICRAM
PROFESJONALNE MEBLE DLA APTEK

www.archicram.pl
tel. (0 61) 81 49 118

- ponad 1000 zrealizowanych aptek
- najlepsze projekty
- doradztwo marketingowe
- bezpieczny leasing

... to wszystko
w bardzo dobrych cenach





Nasi klienci
stają się liderami

Podnosimy liczbę pacjentów i obroty!
Od wielu lat skutecznie pomagamy aptekom w całej Polsce!

- **Szkolenia personelu apteki** z zakresu technik obsługi pacjenta i nowoczesnej sprzedaży
- **Plany marketingowe dla aptek** - wskażemy ci krok po kroku drogę do sukcesu
- **Merchandising** w nowych i istniejących aptekach
- **Badanie lokalizacji pod nową aptekę** - poznaj przyszły obrót i zysk zanim wynajmiesz lub kupisz lokal!
- **Tajemniczy pacjent** - dowiedz się jak naprawdę działa twoja apteka!

ARCHIKRAM
doradztwo dla aptek

www.archicram.pl
doradztwo@archikram.pl

tel./fax (0 61) 877 61 44
tel. 0 602 662 893



"...firma, dbająca o lepszą jakość życia..."

Firma Lek, w ramach programu "Zdrowa współpraca", wspiera Tatrzańskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, przyczyniając się do poprawy bezpieczeństwa wszystkich turystów odwiedzających Tatry.

lek OFICJALNY SPONSOR TOPR
ZDROWA WSPÓŁPRACA

www.lek.com.pl