

[Akceptuję](#)

W ramach naszej witryny stosujemy pliki cookies w celu świadczenia państwu usług na najwyższym poziomie, w tym w sposób dostosowany do indywidualnych potrzeb. Korzystanie z witryny bez zmiany ustawień dotyczących cookies oznacza, że będą one zamieszczone w Państwa urządzeniu końcowym. Możecie Państwo dokonać w każdym czasie zmiany ustawień dotyczących cookies. Więcej szczegółów w naszej [Polityce Prywatności](#)

[Portal Informacje](#) [Katalog firm](#) [Praca](#) [Szkolenia](#) [Wydarzenia](#) [Porównania międzylaboratoryjne](#)
[Kontakt](#)



[Laboratoria](#)
[.net](#)
[Innowacje](#)
[Nauka](#)
[Technologie](#)



[Logowanie](#) [Rejestracja](#) [pl](#)

Newsletter

zapisz się

[Strona główna](#) > [Biznes laboratoryjny](#)

Pieniądzy jak na lekarstwo



Jeszcze przed kilkoma laty mówiło się, że apteka to biznes odporny na kryzys. I choć sprzedaż leków oparła się zawirowaniom gospodarczym, to musiała się ugiąć pod ciężarem nowych przepisów o refundacji leków.

Apteka to takie miejsce, do którego chcąc nie chcąc co jakiś czas każdy z nas musi się wybrać. Choćby i brzmiało to cynicznie, kłopoty zdrowotne jednych oznaczają szansę zysku dla innych. Wbrew pozorom nie ma w tym biznesie zbyt wiele miejsca na tradycyjne rynkowe zależności między popytem a podażą. Sprzedaż farmaceutyków to jeden z najściślej regulowanych prawem obszarów handlu. Kolejni ustawodawcy lawirują pomiędzy wymaganiami pacjentów i postulatami farmaceutów. Tak powstaje prawo regulujące apteczny biznes od A do Z.

Rynek ma dość

Na zmienionych zasadach refundacji skorzystać mogą natomiast niektóre koncerny farmaceutyczne, jak choćby należąca do Jerzego Staraka Polpharma. Eksperci oceniają, że ustawa w nowym kształcie wpłynie pozytywnie na wyniki spółki, bo jest ona liderem w produkcji generyków, czyli tańszych zamienników oryginalnych leków. Nim jednak więcej o ustawowej instrukcji zakładania i prowadzenia własnej apteki, warto z pewnego dystansu przyjrzeć się koniunkturze i gospodarczym uwarunkowaniom, jakie w ostatnich latach kształtowały rynek sprzedaży medykamentów w Polsce. Te nie kształtują się w zbyt jasnych barwach. Od wielu lat mówi się o przesyceniu rynku aptecznego. W Unii Europejskiej jedna apteka przypada średnio na 4-5 tys. osób, w Polsce - na 3 tys.

Sąsiadujące ze sobą placówki zarówno sieciowych, jak i samodzielnych marek to wciąż częsty widok, tak w dużych, jak i w mniejszych miejscowościach.

Taka sytuacja nie może utrzymać się zbyt długo. Przede wszystkim ze względu na to, że na rynku coraz aktywniejsze stają się sieci i grupy zakupowe. Dla samodzielnych przedsiębiorców prowadzących pojedyncze apteki stanowią one konkurencję, z którą ciężko stawiać w szranki. Dzięki większej skali działalności zyskują bowiem nieporównywalnie większe zdolności negocjacyjne u hurtowników. Niższe stawki u dostawców pozwalają im zaś oferować niższe ceny klientom detalicznym.

Tak przynajmniej było do tej pory, bo tegoroczne zmiany w ustawie o refundacji leków w znacznej mierze ograniczyły znaczenie tej przewagi.

Powód? Nowe przepisy nie tylko zmniejszyły budżetowe limity, jakie NFZ mógł przeznaczać na dopłaty do farmaceutyków, ale i wprowadziły na nie stałe marże i ceny. W rezultacie pole cenowego manewru ograniczyło się do pozostałych leków, które nie są współfinansowane z publicznych pieniędzy. To oczywiście kiepska wiadomość zarówno dla sieci, jak i pojedynczych aptek, ale te drugie pozostają tak czy inaczej w gorszej pozycji do rozmów z hurtowniami.

Krwawe zniwa bez bandaży

Według firmy badawczej IMS Health na początku marca 2012 roku sprzedaż leków na receptę była o 1/5 gorsza niż przed rokiem. Pozostałe lekarstwa przyniosły przychód mniejszy o 6 proc. W dużej mierze przez to, że świadomi nadchodzących zmian w ustawie klienci jeszcze pod koniec ubiegłego roku zrobili zapasy, by odwlec zakupy po nowych cenach.

Zmiana ustawy refundacyjnej znacząco wpłynęła na rynek aptek. Świadczą o tym spektakularne upadki sieci liczących ponad 50 placówek. Ubywa także pojedynczych aptek, które nie wytrzymują tempa zmian rynku - mówi Marcin Ratajczak, dyrektor ds. rozwoju sieci aptek Bliska.

Spadki sprzedaży wymuszają cięcia kosztów. A właściciele aptek oszczędności w pierwszym rzędzie poszukują na liście płac. Specjaliści szacują, że od połowy 2011 do końca 2012 roku pracę w branży może stracić przynajmniej 1,8 tys. osób. Nic dziwnego, skoro według prognoz z rynku ma zniknąć co dziesiąta apteka. I nic dziwnego też w tym, że nowe zasady refundacji tylko przyspieszą proces konsolidacji rynku. Bo chociaż według IMS polscy pacjenci wydadzą w skali roku o 302 mln zł więcej na lekarstwa, to rentowność statystycznej apteki spadnie aż o 8 proc. W większości miast pojawi się też mniej nowych placówek niż przed rokiem, np. w Łodzi - o 14 proc., w Gdańsku - o 3 proc. Tylko w Warszawie liczba debutantów wzrośnie.

Biznes za pozwoleniem

- Obecna sytuacja na rynku zmusza pojedyncze apteki do poszukiwania rozwiązania, które mogłoby polepszyć ich funkcjonowanie. Naszym zdaniem franczyza w branży farmaceutycznej ma szansę stać się uniwersalnym narzędziem dalszego rozwoju - mówi Katarzyna Myśliwiec, koordynator ds. marketingu w Grupie Nowa Farmacja. - Już teraz wiele aptek ma bardzo duże problemy finansowe. Właściciele pojedynczych punktów dostrzegają potrzebę przyłączenia się do dużej sieci i zaczynają być świadomi tego, że rynek podąża w kierunku konsolidacji.

Bez względu na to, czy swoją aptekę zdecydujemy się otworzyć jako niezależny punkt, czy też pod cudzym szyldem, nie ominie nas wyprawa przez gąszcz przepisów dotyczących zakładania i prowadzenia tego rodzaju biznesu. Znaleźć je można w ustawie Prawo farmaceutyczne z 2001 roku, a konkretnie w jej siódmym rozdziale, w całości poświęconym aptekom. Znajdziemy tam podział tego rodzaju placówek na trzy typy: ogólnodostępne, szpitalne i zakładowe. Apteki ogólnodostępne to te, z którymi spotykamy się, kupując leki na własny użytek. Dwie pozostałe kategorie dotyczą jednostek powołanych po to, by zaopatrywać szpitale bądź inne podmioty lecznicze.

Aby uruchomić własny punkt sprzedaży leków, potrzebne będzie zezwolenie wydane przez wojewódzkiego inspektora farmaceutycznego. Otrzymać je może osoba fizyczna lub prawna, ale również nieposiadająca osobowości prawnej spółka prawa handlowego. Są trzy przypadki, w których prośba o przyznanie zezwolenia zostanie odrzucona. Stanie się tak wówczas, gdy występując o nie, będziemy jednocześnie prowadzić hurtowy obrót lekami. Zezwolenia nie dostaniemy również, jeśli w naszym posiadaniu będzie znajdować się ponad 1 proc. aptek ogólnodostępnych na terenie województwa bądź jeśli jesteśmy członkami grupy kapitałowej o takim stanie posiadania.

Szef na etacie

Żeby otrzymać upragnione zezwolenie, nie wystarczy poprawnie złożyć wniosku i spełniać wspomnianych wcześniej wymogów. Trzeba jeszcze uiścić stosowną opłatę. Ta wynosi niemało, bo 6380 zł. Kiedy już opłacimy swój rynkowy akces, możemy przystąpić do rozkręcania biznesu.

Od czego zacząć? Na starcie musimy zatrudnić kierownika, a prawo szczegółowo reguluje kwalifikacje, jakimi taka osoba musi się wyróżniać. Ktoś, kto będzie odpowiadał za prowadzenie apteki, musi mieć wykształcenie farmaceutyczne. To jednak dopiero początek wymogów. Kierownikiem może być jedynie osoba przed 65. rokiem życia, która w swoim CV pochwali się co najmniej 5-letnim stażem pracy w aptece. Chyba że zdobyła specjalizację z zakresu farmacji aptecznej, wówczas wystarczy staż trzyletni. Na dodatek farmaceuta może kierować tylko jedną apteką, więc jeśli jako francyzobiorcy kilku punktów chcielibyśmy szukać oszczędności w kadrach, to nie ma na to specjalnych szans.

Kierownik powinien być obecny w aptece w godzinach jej otwarciach. Do jego zadań należeć będą zakupy leków, nadzór nad ewentualnymi praktykami studenckimi, a także wstrzymywanie lub wycofywanie z obrotu medykamentów zgodnie z decyzjami właściwych urzędów. Czynności fachowe w aptece mogą wykonywać wyłącznie farmaceuci i technicy farmaceutyczni, a kierownik odpowiada za prowadzenie ewidencji ich zatrudnienia.

Lokal regulowany prawem

Ustawa reguluje nie tylko kwestie związane z uzyskiwaniem zezwolenia na prowadzenie apteki i organizacji jej zatrudnienia, ale i z doborem lokalu pod sklep z farmaceutykami. Apteka ogólnodostępna może być usytuowana zarówno w samodzielny budynek, jak i w obiekcie będącym

częścią większej nieruchomości. W tym drugim przypadku właściciel musi wydzielić ją od innych lokali.

Pomieszczenie, w którym chcemy zorganizować aptekę, obejmuje powierzchnię podstawową oraz pomocniczą. Część podstawowa nie może być mniejsza niż 80 m², choć w miejscowościach do 1,5 tys. mieszkańców i na terenach wiejskich limit ów wynosi 60 m². Regulują one nie tylko wymogi techniczne, sanitarno-higieniczne oraz BHP, ale nawet takie kwestie, jak rodzaj materiałów budowlanych i wykończeniowych, jakie można stosować przy organizacji zakładu opieki zdrowotnej. W rozporządzeniu przeczytamy też, ile i jakiego rodzaju wejść powinna mieć apteka, a także jakie podstawowe elementy wyposażenia powinny się w niej znaleźć. Gąszcz przepisów może przyprawiać o zawrót głowy, ale nie powinien dziwić – chodzi wszak o sprzedaż środków farmaceutycznych, których zadaniem jest ochrona ludzkiego zdrowia.

Reklama w kagańcu

Nowa ustawa refundacyjna poważnie namieszała też w sferze marketingu, bo wraz z nią zaczął obowiązywać zakaz reklamy aptek i ich działalności.

Reklamą w myśl ustawy nie jest wyłącznie podanie nazwy placówki, jej lokalizacji i godzin otwarcia. Dodatkowo Główny Inspektor Farmaceutyczny za reklamę aptek uznaje prowadzenie wszelkich programów lojalnościowych dla klientów aptek, dlatego aptekarze stosujący tego typu programy z dniem 31 grudnia 2011 roku zakończyli lub zawiesili ich działalność – mówi Katarzyna Myśliwiec.

Brak możliwości reklamy negatywnie wpłynął na proces uruchamiania aptek. Uważamy, że jest niezgodny z konstytucją – dodaje Marcin Ratajczak.

A jednak zakaz istnieje, a za jego złamanie grozi kara do 50 tys. zł. To jednak nie odstrasza przedsiębiorców od intensywnych poszukiwań sposobów na jego obejście. Na przykład lubelscy aptekarze założyli stowarzyszenie „Zyskaj zdrowie” i w jego ramach organizują akcje prozdrowotne, ale również wydają gazetkę informującą o dostępnych na rynku lekach i ich cenach. Zdaniem prawników takie działanie nie łamie prawa, bo broszura nie zawiera informacji o tym, gdzie można wspomniane specyfiki kupić. Ale i tak tamtejszy Wojewódzki Inspektorat Farmaceutyczny wziął sprawę pod lupę. Ma zresztą doświadczenie w ściganiu niesfornych właścicieli aptek – zakończył już dwa inne postępowania w kwestii wydawania przez aptekarzy folderów reklamowych. Kar co prawda nie nałożył, ale „proceder” ukrócił.

Zarabianie

Środowisko prawne, w jakim rozwija się w Polsce biznes, przypomina niegościnną puszcę, w której nietrudno o to, by postawić fałszywy krok i słono za to zapłacić. Czy wobec tego profity finansowe należycie rekompensują wysiłek, jaki trzeba podjąć, otwierając i prowadząc własną aptekę?

W połowie ubiegłego roku średni obrót w aptecę sięgał ok. 130 tys. zł, choć jeszcze rok wcześniej był o 40 tys. wyższy. Blisko 2/3 sprzedaży dotyczyło leków na receptę. Po odliczeniu kosztów bieżących prowadzenia działalności można przyjąć, że dochód takiego biznesu sięga od 5-8 tys. zł. Zatem na zwrot z inwestycji w wysokości 300 tys. zł, jaką trzeba szacować na własną aptekę, poczekamy co najmniej 3 lata.

Apteki wciąż uczą się funkcjonować w nowych realiach prawnych, a może się okazać, że kolejne lata czy miesiące jeszcze bardziej odmienią rynkowy krajobraz. Już teraz co czwarty punkt sprzedaży leków ledwie wiąże koniec z końcem i wiele wskazuje na to, że przynajmniej w liczbie

przypadających na jednego mieszkańca możemy zbliżyć się do standardów zachodnich. Jedno jest pewne – w tym biznesie trudno będzie o sukces komuś, kto będzie chciał ze wszelką cenę zachować status samodzielnej apteki. Lekceważenie franczyzy czy grup zakupów może okazać się niezmiernie kosztowne. Tym bardziej że sieci chętnie przejmują dziś lokale po upadających aptekach, a potem przekazują je franczyzobiorcom. Taki biznes można reanimować znacznie taniej, niż kosztowałaby jego budowa od zera.

Źródło: [http://www.naukawpolsce.pap.pl/
http://laboratoria.net/biznes-i-przetargi/15866.html](http://www.naukawpolsce.pap.pl/http://laboratoria.net/biznes-i-przetargi/15866.html)

Informacje dnia: [Twój błat w dygestorium nie spełnia Twoich oczekiwań? Potrzebne regulacje dot. norm i zasad hałasu turbin wiatrowych Naukowcy zbadali, jakie obrazy zapadają częściej w pamięć Człowiek poprzez emisję gazów spowodował ocieplenie Sztuczna inteligencja diagnozuje spektrum autyzmu Autonomiczne hulajnogi elektryczne Twój błat w dygestorium nie spełnia Twoich oczekiwań? Potrzebne regulacje dot. norm i zasad hałasu turbin wiatrowych Naukowcy zbadali, jakie obrazy zapadają częściej w pamięć Człowiek poprzez emisję gazów spowodował ocieplenie Sztuczna inteligencja diagnozuje spektrum autyzmu Autonomiczne hulajnogi elektryczne](#)

Partnerzy