

# **Mogućnosti financiranja apotekarske djelatnosti u Jugoistočnoj Evropi**



**Prof. d-r Bistra Angelovska  
Farmaceutska komora Makedonije**

# Uvod



- Apoteke svoju djelatnost obavljaju u ekonomski konkurentnoj sredini i moraju znati osnovna pravila i izvore financiranja.
- Kako bi obezbedile opstanak i financijsku održljivost djelatnosti, neophodno je steći osnovna znanja iz menadžmenta financijskih resursa u ustanovi.



# Uvod

- Dali ste, i kojoj meri, tokom studiranja na farmaceutskom fakultetu stekli znanja o poslovanju?
- Učili smo farmakokinetiku, biološke i medicinske predmete, ali jesmo li savladali veštine poslovanja?



# Uvod

- ✓ Farmaceuti radije ramišljaju sa aspekta zdravstvene zaštite i terapije nego sa aspekta financija i prodaje.
- ✓ Ipak, moramo prihvatiti činjenicu da su apoteke takođe i trgovine u maloprodaji i razmišljati o održivosti biznisa i njegovom unapređivanju.



# BIZNIS

- Apotekarstvo je sitan biznis, i samim tim, moramo poznavati i slediti pravila o vođenju malih biznisa.
- Tržište lijekova i medicinskih sredstava ne podleži čisto ekonomskim zakonitostima, već je regulisano i kontrolisano od strane države posebnim zakonima i regulativom.



## Biznis

- To, s jedne strane dovodi apoteke u povlašćenom (monopolskom) položaju, ali s druge strane ograničava mogućnosti poslovanja, jer su cijene lijekova, apotekarskih usluga i uslovi poslovanja veoma strogo regulisani.
- Takođe, farmaceuti moraju poštovati i svoje etičke kodekse.



## Biznis

- **Kako opstati i razvijati biznis u ovakvim okolnostima?**
- Ne postoji univerzalni odgovor na ova pitanja, ali je savim izvesno da vlasnici/menadžeri apoteka moraju steći neophodna znanja o menadžiranju malih biznisa i ojačati svoju poziciju u održavanju i razvoju poslovanja.
- Uslovi poslovanja apoteka su podjednako teški u svim zemljama regiona.
  - Cijene lijekova su regulirane i ograničene referiranjem, generičke politike i racionalizacija propisivanja smanjuje obim rada apoteka, fondovi ograničavaju obim i cijenu farmaceutske usluge, farmaceutske politike stimulišu smanjenje potrošnje lijekova i pad njihovih cijena.



# Farmaceutske politike u zemljama regiona

## Glavne karakteristike od značaja za poslovanje apoteka

- Maloprodaja lijekova se vrši u apotekama otvorenog tipa (javne apoteke), koje moraju imati dozvolu (licencu) za rad u skladu sa propisima države
- Mogu biti u privatnom vlasništvu (Makedonija) u državnom i privatnom vlasništvu – ostale zemlje regiona
- Vlasnik apoteke ne mora biti farmaceut, ali svaku apoteku mora upravljati magistar farmacije u svim državama regiona. Jedino u Sloveniji vlasnik apoteke može biti samo magistar farmacije
- Pravo izdavanja lijekova na teret Fonda (pozitivna lista) se stiče potpisivanjem ugovora sa fondovima pod određenim zakonski reguliranim uslovima
- Maloprodaja lijekova se vrši uglavnom u apotekama (mali je broj izuzetaka i ne utiče na konkurenciju) što čini monopolsku ulogu apoteka za izdavanje/prodaju lijekova.





# Financiranje lijekova

- Ekonomske strategije za lijekove trebaju biti u skladu sa specifičnim uslovima svake zemlje: broj stanovnika, patologija, prosječna starost, nivo plaćanja, ekonomaska moć države i pojedinaca, ukupni zdravstveni troškovi i drugi uslovi povezani sa napred rečenim.
- Ekonomske strategije treba da organizuju farmaceutsko tržište na konkurentnim principima i da garantuju adekvatno finansiranje pristupa pacijenata do lijekova.
- Kako većina država u regionu raspolaže manjim finansijskim resursima namenjenim za zdravstvenu zaštitu od potencijalnih troškova, moraju preuzimati mjere ograničenja troškova koje neće kompromitirati ukupno zdravlje stanovništva.

# Mogući izvori financiranja su:

- Država
  - Zdravstveno osiguranje
  - Privatna osiguranja
  - Humanitarna djelatnost
  - Plaćanje ličnim sredstvima pacijenata
- Organi vlasti su odgovorni za uvođenje sigurnog finansiskog mehanizma koji mora obezbediti osnovne lijekove za pacijente.



# Politika generičkih lijekova

- Dominantna u zemljama regiona
- Jedna od opšteprihvaćenih mjera za smanjenje troškova za lijekove
- Ušteđena sredstva u zdravstvu primenom generičke politike treba usmeriti ka zadovoljavanju potrebe pacijenata za originalnim (inovativnim) lijekovima.



- **U Republici Makedoniji** se u toku posljednje dekade aktivno sprovodi princip generičke politike lijekova uvođenjem slijedećih mjera:
  - Liste lijekova po generičkom imenu
  - Obaveza liječnika da propisuju lijekove po generičkom imenu
  - Referiranje cijena
  - Proizvodni kapaciteti generičkih lijekova
  - Razvijene procedure za registraciju i uvoz generičkih lijekova
  - Terapeutske procedure sa predloženom terapijom po generičkom imenu



# Ekonomске mjere za racionalizaciju potrošnje lijekova

- Usporedne analize cijena lijekova i štednja obezbeđivanjem generičke konkurencije
- Referentno formiranje cijena i reimbursiranje
- Politika cijena koja stimuliše generičku supstituciju
- Stimulisanje proizvođača generičkih lijekova
- Redukcija taksi, poreza
- Participacija
- Kontrola propisivača
- Edukacija zdravstvenih radnika i pacijenata



# Cijene lijekova

- Sa **ekonomske tačke** gledišta lijekovi su veoma specifični artikli.
- Potrebe za zdravstvenom skrbi, a time i troškovi za zdravstvo diljem svijeta značajno rastu iz godine u godinu. Pri tome veliki dio troškova otpada upravo na lijekove.
- Postoje socijalni i ekonomski razlozi zbog kojih veliki broj država finansira veliki deo farmaceutskog tržišta kroz sistema socijalnog i zdravstvenog osiguranja.
- Takođe, u interesu javnog zdravlja, farmaceutska djelatnost je zakonski regulirana u najvećem dijelu - objekti, proizvodi i ekonomski aspekti: cijene i marže lijekova, plaćanja iz državnih fondova (reimbursiranje), upotreba, potrošnja.
- Štednja u području propisivanja i potrošnje lijekova jedna je od najvažnijih mjera prema kojoj je usmjerena zdravstvena politika brojnih zemalja.



# Cijene lijekova

- Cijene lijekova su kontrolisane u svim državama regiona od države i/ili od fondova zdravstvenog osiguranja.
  - Cijena lijeka uključuje cijenu proizvođača, takse za uvoz, marža uvoznika, velikoprodajna i maloprodajna marža i porez.
- U zemljama regiona preovladava referentno formiranje cijena lijekova, sa tendencijom promena metodologija kojima će formiranje cijena biti zasnovano na dodatnu korist ili na farmakoekonomskim parametrima.






## Cijene lijekova u regionu i usluge (marže) u maloprodaji

Država	Marža/Usluga u maloprodaji	Primjedba
<b>Bugarska</b>	20%; 18% и 16%	Za sve lijekove, Regresivna marža u zavisnosti od cijene lijeka
	1,20 EU	Magistralni pripravci, bez marže za materijale, usluga izrade određena i objavljena u samoj apoteci
<b>Srbija</b>	12%	Za sve lijekove
	4%	Za medicinska sredstva
<b>Crna Gora</b>	18%	Za sve lijekove
<b>Hrvatska</b>	Prosečno oko 25%	Dvije liste lijekova; Utvrđena usluga za izradu magistralnih pripravaka
<b>Slovenija</b>	2,81 EU po izdatom lijeku	Fiksna usluga nezavisna od cijene; Svaka usluga ima svoju šifru i vredni određeni broj bodova – vrednost boda se ugovara svake godine sa Fondom
<b>Makedonija</b>	28%; 25%; 20%	Za sve lijekove koje plaća pacijent; Regresivna marža u zavisnosti od cijene lijeka
	od 0,20 EU do 3,20 EU u proseku 0,30 EU po izdatom lijeku	Za lijekove koje plaća Fond; Regresivna marža u zavisnosti od cijene lijeka*



- 
- \*Cijene lijekova se mijenjaju dva puta godišnje i u stalnom su padu. Pošto su marže/ usluge regresivne i zavise od cijene lijeka, tako pada i cijena usluge. Farmaceuti u Makedoniji zagovaraju uvođenje fiksne usluge za izdavanje lijeka, nezavisno od cijene leka.
  - \*Ukoliko pacijent odluči da uzme lijek čija je cijena veća od referentne cijene koju plaća Fond, on plaća razliku u cijeni od referentne do maloprodajne cijene lijeka i participaciju u skladu sa Odlukom Fonda.



# Kako poboljšati uslove poslovanja?



## Regulatorni organi

- Povećanje cijena usluga
- Uvođenje novih usluga i određivanje načina plaćanja
- Veći i bogatiji izbor lijekova i medicinskih sredstava na tržištu
- Poboljšanje biznis klime za male biznise, povoljno kreditiranje za nove investicije



# Kako poboljšati uslove poslovanja?

## Magistri farmacije – vlasnici apoteka

- Vlasnici/menadžeri apoteka moraju steći neophodna znanja o menadžiranju malih biznisa i ojačati svoju poziciju u održavanju i razvoju poslovanja
  - Protok novca je odliv gotovine – novac koji izlazi iz firme i priliv novca koji ulazi u firmu.
  - Polazna tačka kod prognoze protoka novca je prognoza prihoda i rashoda. Dobro je sastaviti spisak pretpostavki o mogućnosti pojedinih plaćanja raspoređenih u vremenskim okvirima u skladu sa dogovorenim rokovima za plaćanje. Zbog moguće vremenske razlike u planiranom prilivu i odlivu sredstava, poželjno je imati izvesnu sumu na raspolaganju.
  - Kod preračunavanja priliva novca postoje različiti pristupi, ali je najčešće korišćeni pristup na bazi faktičkih postupaka i plaćanja.
  - U okviru nacionalnih ekonomija svi privredni subjekti moraju voditi finansijsku odgovornost. Informacije dobivene u računovodstvu su veoma važne za operativno poslovanje, za potrebe statistike i za porezne organe.
  - Poznavanje zahtijeva o različitim vrstama ekonomskih računa i njihovu primjenu su neophodni uslovi za dobro menadžiranje svake ekonomske jedinice.



# Što trebate znati?

- Vodite računa o financijama, pravite mesječne i prosečne dnevne bilanse kako bi ste mogli predvidjeti svoje buduće aktivnosti
- Držite zalihe lijekova u optimalnim količinama, nekada vam to može donijeti dodatni prihod. Loše upravljanje zalihama i financijama može odvesti vaš biznis u propast
- Plaćajte svoje obaveze prema dobavljačima i nastojte da dobijete bonus na osnovu dogovora o plaćanju i količini uzete robe
- Nikada ne uzimajte robu koju niste u stanju da prodate u realnom vremenu
- Budite proaktivni, investirajte u nove projekte
- Obezbedite odgovarajući asortiman lijekova i medicinskih sredstava u skladu sa potražnjom u vašoj apoteci



# Što trebate znati?

- Učinite sve kako bi ste zadržali postojeće klijente i stekli nove – uvedite nove usluge (farmaceutska njega), steknite poverenje klijenata i obezbedite adherenciju pacijenata, preventivne i promotivne aktivnosti
- Držite svoju apoteku na „dobrom glasu“ radeći u kontinuitetu na poboljšanju zadovoljstva vaših klijenata
- Poboljšajte svoje komunikacijske vještine – komunikacijom sa lekarima iz okoline ili sa pacijentima možete saznati koje su njihove potrebe i to vam može dati ideju o razvoju
- Budite uvek ispred svoje konkurencije uvođenjem specifičnih usluga/aktivnosti po kojima ćete biti prepoznatljivi

# Što trebate znati?

- Vodite računa o detaljima – izgled apoteke, odeća zaposlenih, simbol, logo
- Stimulirajte zaposlenike raznim sredstvima kako bi bili motivisani da dobro obave svoje radne obaveze
- Poboljšajte svoje znanje iz marketinga i primenite ga
- Budite pozitivni, ponosni na svoju profesiju i uvek spremni za osvajanje novih znanja i uspjeha



# Zaključak

- Za uspješno poslovanje apoteka, menadžeri moraju biti preduzimljivi, u stalnoj potrazi za rast i širenje poslovanja. Moraju prepoznati trendove i naučiti kada i kako treba napraviti promjene u svom poslovanju i strategiji.
- Moderni i uspješni farmaceut mora pratiti finansijsko stanje apoteke, mogućnosti investiranja i razvoja, izražene potrebe pacijenata u svojoj okolini, potrebe i interese društva u oblasti javnog zdravlja, razvoj novih tehnologija, mora razvijati vlastite vještine komuniciranja i finansijskog poslovanja, i mora naći načina da promoviše svoj rad i rad apoteke i naplati svoje usluge.



# Zaključak

- Apoteke su nerazdvojni deo zdravstvenog sistema i njihov finansijski opstanak i razvoj je važan za društvo i državu, zato moramo stalno promovisati i predstavljati svoj rad i benefite koje društvo dobija zahvaljujući dobrom poslovanju apoteka.







SHARING EXPERIENCE



PRODUCT



SHARING OPINIONS



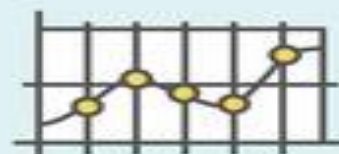
REPEATED SALES



CUSTOMER REQUESTS



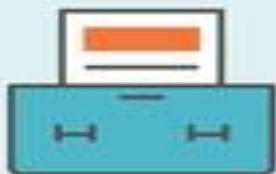
DECISION



COORDINATES SALES



PERFORMANCE INDICATORS



PORTFOLIO



VENDOR RELATIONSHIP MANAGEMENT



PERSONALIZATION



CUSTOMER SATISFACTION



SALES PROMOTION ANALYSIS



INTEGRATION



OFFERINGS FOR CUSTOMER



AUTOMATED ONLINE ASSISTANT

**HVALA NA PAŽNJI!!!!**