

FARMACEUTA W SIECI

doc. dr hab. Anita MAGOWSKA

W 2007 r. Europejczycy wydali na leki sprzedawane bez recepty sumę rzędu 40-55 bilionów euro. Tak atrakcyjny segment rynku jest nie od dziś uważnie obserwowany przez międzynarodowe sieci handlowe, które coraz śmielej wkraczają w kompetencje farmaceutów i z roku na rok zwiększają zakres sprzedaży leków OTC.

We Włoszech, gdzie pozycja aptek prywatnych jest wyjątkowo silna, w 2007 r. sieć Carrefour otworzyła trzy punkty sprzedaży leków OTC: dwa w pobliżu Mediolanu a jeden w Turynie. We wszystkich leki OTC są sprzedawane 20-30% taniej niż w aptekach prywatnych. To ważny sygnał, którego zlekceważyć nie wolno.

ZWROT W STRONĘ GLOBALIZACJI

Od lat osiemdziesiątych minionego wieku najpotężniejszym motorem napędzającym rozwój rynku farmaceutycznego stał się proces globalizacji, przenikający wszystkie sfery życia i wywołujący zmiany o charakterze kulturowym oraz społecznym. Dokonane na początku lat dziewięćdziesiątych minionego wieku otwarcie Polski na Zachód było niczym innym jak zwrotem w kierunku globalnego rynku farmaceutycznego.

Globalizacja jest odpowiedzią producentów leków na nurtują-

cy ich od dłuższego czasu problem spadku innowacyjności w zakresie nowych leków, zmniejszonego zapotrzebowania na antybiotyki (zapisywane coraz ostrożniej przez lekarzy), przez lata odgrywające rolę produktów wiodących dla wielu firm farmaceutycznych, oraz realizowanej w wielu krajach świata polityki oszczędności na refundacjach leków. Zaostrzająca się konkurencja między firmami farmaceutycznymi wymusiła ich integrację a następnie poszukiwanie nowych rynków zbytu oraz możliwości swobodnej międzynarodowej wymiany towarowej.

Trzeba podkreślić, że globalizacja rynku farmaceutycznego jest procesem ekonomicznie nieuniknionym i niemożliwym do zahamowania. Proces ten ma dobre i złe strony. Największą korzyścią pacjentów jest dostęp do leków bezpiecznych, które przeszły wszystkie fazy badań klinicznych i których działania uboczne są monitorowane przez placówki naukowe mające zasięg światowy, jak np. Cochrane Centre.

Ułatwiony dostęp do leków jest zarazem najbardziej niekorzystnym dla chorych następstwem globalizacji rynku farmaceutycznego, ponieważ pozbawił ich możliwości korzystania z porad aptekarzy i fachowego doboru leków OTC. Pacjenci nie zdają sobie z tego sprawy

i zwykle uważają obecność leków w supermarkecie za cudowny wynalazek.

APTEKARZE A SIECI

Dla aptekarzy najważniejszą konsekwencją globalizacji jest liberalizacja rynku farmaceutycznego i stopniowe ograniczanie uprawnień samorządów aptekarskich, traktowanych jako relikty dawnych cechów skupione na walce o monopol na handel lekami. A wszelkie praktyki monopolistyczne są przez współczesne międzynarodowe prawo handlowe zwalczane.

Na całym świecie, krok po kroku, zmniejsza się możliwości wpływania przez samorzady aptekarskie na system dystrybucji leków. Wszystko to w imię wolności gospodarczej i przy całkowitym braku świadomości polityków, że konieczny jest nadzór fachowy nad sprzedażą detaliczną wszystkich produktów leczniczych. Nadzór ten stanowi sedno pracy farmaceutów. W Polsce jednak, niestety, apteki są nadal traktowane jako placówki wyłącznie handlowe.

Znowelizowana w 2007 r. ustawa o świadczeniach zdrowotnych rozróżnia relacje firm farmaceutycznych z lekarzami od analogicznych relacji z farmaceutami. Na mocy zapisu art. 63a ust.2, w celu uchronienia się przed praktykami korupcyjnymi, firmy farmaceutyczne

► powinny wprowadzić własne regulaminy współpracy z lekarzami i wynagradzania ich. Z kolei art. 63c określa relacje firm z farmaceutami (przede wszystkim z hurtowniami) jako „handlowe” i podlegające zasadom prawa konkurencji, przy czym za normalne praktyki rynkowe uznaje się rabaty, premie sprzedażowe, akcje pakietowe i oferty promocyjne.

Tym samym apteki, zarówno należące do sieci jak i prowadzone w formie jednoosobowej działalności gospodarczej farmaceutów, mogą nadal realizować kontrowersyjne z fachowego punktu widzenia, bo prowadzące do nadmiernej konsumpcji leków OTC, akcje promocyjne adresowane do potencjalnych nabywców. Te akcje są całkowicie legalne z prawnego punktu widzenia, jednak trzeba pamiętać, że judykatura istnieje po to, by chronić ludzi. Z tego względu najnowszą nowelizację ustawy o świadczeniach zdrowotnych należy uznać za złą, forującą interesy wielkiego kapitału kosztem zdrowia społeczeństwa.

Zawarty w nowelizacji zakaz korumpowania farmaceutów, kierowników i pracowników aptek poprzez oferowanie im korzyści materialnych, uznany za sprzeniewierzenie się obowiązkowi służbowym (jak np. troska o zapewnienie asortymentu, prawidłowe doradztwo dla pacjentów), jest w praktyce niemożliwy do wyegzekwowania. Ustawa wprowadza też możliwość uchronienia się przez hurtownię lub aptekę przed zarzutami korupcji, jeżeli mogą wykazać, że naruszenie zakazów było wyjątkowym działaniem

pracownika. Tak więc nowelizacja ustawy o świadczeniach zdrowotnych w istocie nie ogranicza działań podejmowanych przez firmy farmaceutyczne w imię walki konkurencyjnej. Tych przepisów nie da się wyegzekwować.

LEKI W SIECIACH

Sprawdzonym przez stulecia sposobem dostarczania społeczeństwu leków były apteki ogólnodostępne, prowadzone przez ich właścicieli – aptekarzy jak małe niezależne księstwa. To jednak coraz bardziej odległa przeszłość.

Dziś europejskim rynkiem farmaceutycznym rządzi sieć handlowe. Sieci reagują na potrzeby rynku, ale nie kierują się potrzebami zdrowotnymi nabywców. Historię europejskich sieci handlowych sprzedających produkty lecznicze otwiera angielska sieć Boots, która od ponad stu lat cieszy się dużą popularnością w Europie Zachodniej z racji kompleksowej oferty i cen niższych niż w aptekach prywatnych. Niższe ceny osiągnęto dzięki rabatami udzielanym przez producentów i dystrybutorów zadowolonych z możliwości sprzedaży dużych partii towarów. W 2008 r. sieć wchodzi na rynek polski, na którym akcje promocyjno-rabatowe są w pełni legalne dzięki m.in. wspomnianej wyżej nowelizacji.

Dla sieci handlowych najbardziej atrakcyjnym i zarazem najbardziej dostępnym segmentem rynku farmaceutycznego są leki OTC. W Polsce konkurują o nie sieci aptek (np. polska sieć PGF), ale także sieci hipermarketów (np. Auchan, Carrefour),

sieci drogerii (np. Rossmann) oraz sieci stacji benzynowych (np. Schell albo Esso).

Intensywny rozwój pozaaptecznej sprzedaży produktów leczniczych dostępnych bez recepty jest tendencją globalną, która w poszczególnych krajach europejskich uderza w apteki prywatne z różną siłą. I tak sprzedaż produktów leczniczych OTC poza aptekami w Europie przedstawia się następująco: w Holandii – 84%, w Anglii – 40%, w Szwajcarii – 30%, w Norwegii – 21%, w Danii – 19%, w Niemczech – 7%, w Polsce – 6% a we Włoszech – 5%.

Dane statystyczne są ostrzeżeniem dla polskich aptekarzy i... resortu zdrowia. Chciałoby się rzec: „**Wielce Szanowni Pracownicy Resortu Zdrowia, ibuprom to nie pralinki, a aspiryna podawana dzieciom może wywołać niebezpieczne dla życia powikłania. Trzeba zachować równowagę między łatwym dostępem do leków a bezpieczną farmakoterapią!**” Ale do kogo te słowa trafiają, kogo przekonają, wobec siły rynku wartego miliony złotych?

FARMACEUCI A SIECI

Potęgi sieci handlowych i ich przewagi nad aptekami prywatnymi dowodzi przykład Norwegii, w której w 2005 r. zliberalizowano prawo farmaceutyczne pod kątem ułatwionego wejścia zachodnioeuropejskich sieci aptek. Dwa lata później aż 98% aptek norweskich należało do sieci Celesio, Boots lub Phoenix. Sieci handlowe nieustannie przejmują po kawałeczku rynek leków OTC i nigdy nie mogą zostać zlekceważone.

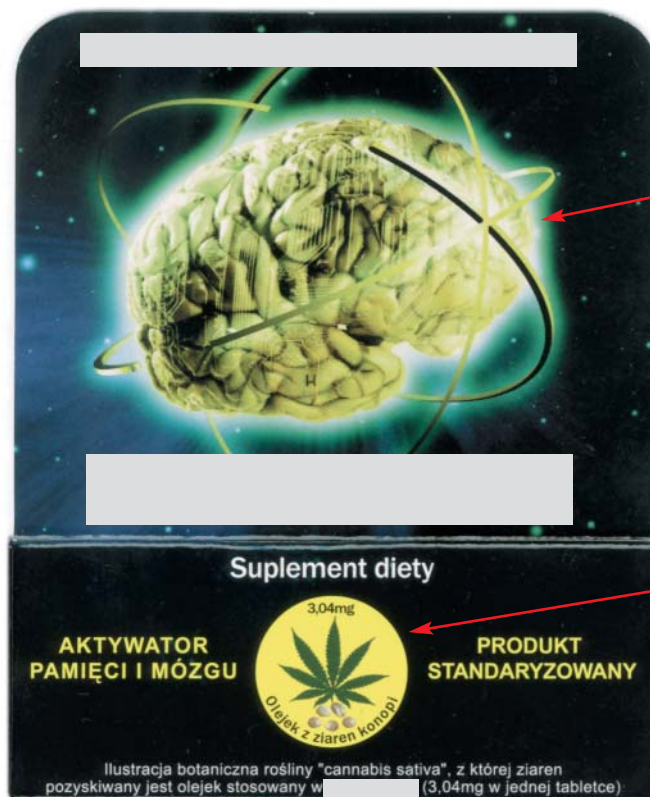
Przejmowanie sektora leków OTC przez sieci handlowe jest także, choć niezręcznie jest to napisać, konsekwencją – składaną całkowicie słusznym i godnym solidarnego poparcia – roszczeń płacowych lekarzy i pielęgniarek. Istnieje jednak ograniczona pula środków finansowych na opiekę zdrowotną – żeby jednemu dać, trzeba drugiemu zabrać. W ostatnich latach zwiększono nakłady na szpitale, wyprowadzając je z długów, jednocześnie – dla wyrównania – zmniejszając nakłady na refundację leków. Równocześnie część leków refundowanych przesuwana się do grupy całkowicie odpłatnych, a inne farmaceutyki przeznaczają się do sprzedaży odręcznej.

Unia Europejska opowiada się za liberalizacją gospodarki. We wszystkich krajach unijnych coraz bardziej zwiększa się dostęp pacjentów do produktów leczniczych OTC, co w rezultacie przyciąga sieci handlowe do rynku farmaceutycznego. Pacjenci w sieciowych punktach sprzedaży czują się bardzo dobrze i chwalą sobie możliwość tanich zakupów blisko domu.

W Stanach Zjednoczonych w supermarketach wydzielane są stanowiska do wydawania leków na receptę bez udziału farmaceuty. W tym kraju jest to możliwe z uwagi na komputerowe wypisywanie recept przez lekarzy. Tak dochodzi do bezprecedensowego dyspensowania leków bez udziału farmaceutów. To skrajna sytuacja, w Polsce nierealna, ale budząca zaniepokojenie.

Nasuwa się pełne patosu pytanie: czy można zmieniać bieg dziejów? Liberalizacja i komercjalizacja rynku farmaceutycznego,

Od Redakcji



Czemu i komu służy ten rysunek?

Rysunek konopii w logo – żeby nie było wątpliwości?

Opakowanie preparatu – suplement diety – zawierającego w swoim składzie olejek uzyskany z ziaren konopii, który od kilku lat znajduje się w obrocie aptecznym. Preparat ten, jak zauważyliśmy, cieszy się szczególnie zainteresowaniem ludzi młodych – uczniów i studentów. Nabyć go mogą w aptece bez przeszkód. „Trzy tabletki dają lepszego kopa niż jeden skręt...” – objaśniał kolegę jeden z takich klientów apteki.

Chciałoby się powtórzyć: Wielce Szanowni Pracownicy Resortu Zdrowia, taki preparat to nie pralinki...

nego, ekspansja sieci handlowych to tendencje globalne. Gorsze zwykle wypiera lepsze – ta podstawowa reguła ekonomii rynku sprawdza się nie tylko w odniesieniu do waluty.

Trudno znaleźć pointę pozytywną dla farmaceutów – właścicieli aptek ogólnodostępnych. Z pewnością konieczna jest przejrzysta strategia resortu zdrowia wobec aptek jako placówek należących do systemu podstawowej opieki zdro-

wotnej. Apteki mogą realizować określone zadania w zakresie zapobiegania chorobowości i opieki nad przewlekle chorymi, jednak do tej pory z jednej strony skupiają się na działaniach handlowych, z drugiej – w tym zakresie nie znajdują wystarczającego oparcia w polskich i europejskich regulacjach prawnych.