

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦИИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Л. Л. Кукуева, А. А. Матросов

*Воронежский государственный университет,  
ЗАО «СПАРГО Технологии»*

Поступила в редакцию 27.04.2008 г.

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные виды программного обеспечения для автоматизации аптек и аптечных сетей Воронежской области.

**Ключевые слова:** программное обеспечение, информационные технологии, автоматизация аптек и аптечных сетей, фармацевтический рынок, программы для взаимодействия с поставщиком, программа контроля качества лекарственных средств

**Abstract.** The main types of program provision for automation of drug-shops and drug-shops systems of Voronezh region are considered in the article.

**Key words:** program provision; information technologies, automation of drug-shops and drug-shops systems, pharmaceutical market, programs for interaction with providers, program for quality control of drugs

Для предприятий фармации сегодня, более, чем в любой другой отрасли, актуальна проблема внедрения информационных технологий, обеспечивающих быстрый доступ к профессиональной и справочной информации о лекарственных средствах и субъектах фармацевтического рынка, обрабатывающих большие объемы коммерческой информации, позволяющих ориентироваться в рыночной среде, реагировать на колебания спроса и предложения, прогнозировать объемы закупок и поставок, осуществлять маркетинговый анализ.

В момент становления Российской экономики в начале 90-х годов на фармацевтическом рынке возникли несколько крупных дистрибьюторских компаний, таких как ЦВ «Протек», «СИА-Интернешнл» и т.д., которые в условиях полного отсутствия организованного рынка заняли лидирующие позиции. Крупные фирмы — дистрибьюторы практически с первых лет своего существования автоматизировали свой оперативный и управленческий учет.

Автоматизация производилась, как правило, программным обеспечением собственной разработки, поскольку конкурентных предложений на рынке информационных технологий того времени для предприятий со сложно организованной складской и транспортной логистикой, а также высокими темпами экстенсивного роста просто не существовало, а зарубежные разработчики еще не успели

адаптировать свои программные продукты к потребностям зарождающегося российского рынка.

Потребовалось еще почти десятилетие (до 2000 г.), чтобы стала очевидна потребность в автоматизации розничного сектора фармацевтического рынка. В первую очередь автоматизация требовалась для выполнения операций по приему — передаче предложений поставщиков фармацевтической продукции и заказов покупателей (эту необходимость ощутили уже со второй половины 90-х годов). Поскольку общий ассортимент складов оптовых фармацевтических компаний в г. Воронеже того периода перевалил за 10 тыс. наименований, — заказ по телефону занимал значительное время как аптечных работников, так и дистрибьюторов, кроме того, такой заказ не позволял четко управлять ассортиментной политикой и иметь полную информацию о новинках фармацевтической отрасли.

Крупные поставщики фармацевтической продукции практически одновременно организовали собственные каналы связи, объединяя вокруг себя аптеки и ЛПУ, и подготовили предложения, в виде бесплатно распространяемых программных решений для формирования заказа в электронном виде на стороне аптек и передачи их в централизованные системы поставщиков. Проблема дистрибьюторов с заказом была решена, но аптекам, кроме инструмента заказа, требовались еще инструменты:

- для сравнений предложений поставщиков по ценам и ассортименту;

- получения оперативной и достоверной информации о текущем состоянии бизнеса для принятия адекватных управленческих решений;
- снижения издержек на ведение учета;
- повышения сервиса, предоставляемого покупателям — обеспечения «потребительского комфорта»;
- получения информации о недоброкачественных лекарственных средствах.

С 2000 года собственники розничного фармацевтического бизнеса начали осознавать, что период становления прошел и для удержания своих позиций на рынке требуется высокоорганизованный рост, что привело к необходимости автоматизация внутренних процессов фармацевтического предприятия.

На сегодняшний день рынок лекарственных средств Воронежской области представлен следующими показателями: 1200 субъектов рынка;

6,7 млн. упаковок лекарственных средств ежемесячно, общая площадь — 52,6 тыс. м<sup>2</sup>.

Аптечными учреждениями и аптечными сетями Воронежской области используются следующие виды программного обеспечения:

- программы взаимодействия с фирмами-поставщиками;
- программы контроля качества лекарственных средств;
- программы автоматизации бизнес-процессов управленческого и оперативного учета.

Наиболее сложными и многофункциональными являются программы автоматизации бизнес-процессов оперативного и управленческого учета, формирующие деловую информацию в электронном виде и являющиеся своеобразным «интеллектуальным центром» предприятия фармацевтического бизнеса.

Большинство программных решений этой категории ориентированы на совмещение функций других видов программного обеспечения в основном путем получения данных из других программ. Например, программное обеспечение «еФарма» компании ЗАО «ЦВ «Протек» имеет возможность:

- оперативного получения данных о фальсифицированных или забракованных препаратах со специализированных Интернет-сайтов Росздравнадзора;
- объединения их с данными территориальных органов контроля качества лекарственных средств (из программы «Фальсификат»);
- проверки лекарственных средств каждой поставки и от каждого поставщика, а также у себя

на остатках на наличие фальсифицированных серий и изъятых упаковок и своевременное оформление возврата таких препаратов поставщику.

Кроме того, в программах данного класса присутствуют возможности взаимодействия с программами электронного заказа и загрузки информации из различных электронных каталогов, с возможностью предоставления её фармацевту первого стола в момент продажи лекарственных средств. Ряд аналогичных программных продуктов имеет возможность настройки ценообразования индивидуально для каждого клиента с учетом специфики регионального законодательства и скидок на товар в зависимости от сезона, дня недели, времени дня, суммы покупки, а также по дисконтным картам.

Территориальный фармацевтический рынок пестрит рядом программных решений в этой области, начиная от разработок международной корпорации Oracle — продукта «Oracle: Retail», которым автоматизирована крупная аптечная сеть «36,6», продолжая разработками предприятий партнерской сети московской фирмы ЗАО «1 С», представленных такими продуктами как «Аналит: Аптека» и «Фармсклад» и заканчивая решениями собственной разработки. Однако перечисленные решения являются скорее исключением, чем правилом.

Основная часть действующих предложений на территориальном рынке автоматизации фармацевтического бизнеса в 2007 году сформирована специализированными программами «еФарма» (около 25% активного рынка, продукт принадлежит ЗАО «ЦВ «Протек»); «ИнфоАптека» (более 20 % рынка, разработка компании «Аптека-Холдинг»); «М-Аптека» (менее 5 % рынка, разработка компании «Эскейп» по заказу «Сиа Интернешнл»).

Данные программы за время своего развития стали очень похожи друг на друга в контексте реализованных в них функций, но все еще сильно отличаются по принципу работы, внедрения и эксплуатационным характеристикам.

Несомненным лидером (практически монополистом) не только на фармацевтическом рынке Воронежской области, но и ближайших областей Черноземья является программа взаимодействия с дистрибьютором фармацевтической продукции «Аналитка», созданная Воронежской компанией «Аналит-Информ». Программа позволяет оперативно получать информацию практически от всех действующих на рынке поставщиков о наличии препаратов и их ценах, а также оперативно производить заказ препаратов. Продукт быстро распро-

странился по большинству аптечных организаций и стал территориальным отраслевым стандартом. По состоянию на 2007 год в г. Воронеже известно более 1000 инсталляций данной программы, что означает охват подавляющего большинства аптечных учреждений города. Данную программу можно рассматривать как попытку создания региональной компьютерной сети фармации, позволяющей аптекам решить проблему оптимального выбора товара по приемлемым ценам и эффективного исполнения заказа, а поставщикам решить проблему оптимизации предложения в соответствии с реальным спросом на лекарственные средства.

На рынке остаются также программы электронных заказов, разработанные для аптечных учреждений фармацевтическими дистрибьюторами для формирования заказа в электронном виде. Такие программные решения распространяются, как правило, бесплатно. В настоящее время они используются менее, чем в 1% случаев.

В свое время значимым событием в информатизации лекарственного рынка России явилось создание Единой информационно-поисковой системы органов Госконтроля, ответственным исполнителем которой выступил Информационный фонд целевых программ ИТАР-ТАСС.

В развитии этой системы во многих регионах России были созданы программные продукты по обеспечению контроля качества лекарственных средств. Монополистом на Воронежском рынке является программа «Фальсификат», разработанная Центром контроля качества лекарственных средств (ЦККЛС) по Воронежской области. Наличие данного программного обеспечения в аптечном

учреждении или сети является требованием ЦККЛС и настойчивой рекомендацией отделения Росздравнадзора по Воронежской области.

Основные задачи, решаемые данной программой:

- создание единого информационного пространства в системе контроля качества на территории Воронежской области;
- оперативное доведение информации до участников обращения лекарственных средств;
- реализация предупредительных мероприятий по предотвращению попадания в аптечную и лечебную сеть недоброкачественных лекарственных средств.

Возможности программы — получение информации в режиме реального времени, автоматическая проверка лекарственных средств на брак; сопровождение информации графическими файлами; полная электронная библиотека нормативных документов, регламентирующих фармацевтическую и медицинскую деятельность.

Таким образом, можно констатировать, что розничный фармацевтический рынок Воронежской области в части автоматизации бизнес-процессов и обеспеченности информационным продуктом развит достаточно хорошо, особенно по сравнению с другими предприятиями в секторе розничной торговли. Будущее — за сетевыми информационными технологиями, которые должны позволить сформировать прозрачный и цивилизованный рынок лекарств и предоставить участникам фармацевтического рынка регионов и всей России режим эффективного автоматизированного взаимодействия между собой.

---

**Кукуева Лариса Львовна** — доцент кафедры фармации последипломного образования Воронежского государственного университета, тел.: (4732) 593-152

**Матросов Александр Александрович** — руководитель региональной группы ЗАО «СПАРГО Технологии», тел.: (4732) 412-740

**Kukueva Larisa L.** — senior lecturer, department of post degree pharmaceutical education, Voronezh State University; Tel. (4732) 593-152

**Matrosov Aleksander A.** — chief of regional group, Joint Stock Company «SPARGO Technologies»