



K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

K&S

Katowice 2010-12-13

Nasz znak: KSSA-00001/1206/2010/ 515004

Szanowny Pan
Dr n farm. Stanisław Piechula
Prezes Okręgowej Rady Aptekarskiej
40-637 Katowice
ul. Kryniczna 15

dot. odpowiedzi na pismo nr SIAKat-0299-2010, z dnia 7.12.2010 r., otrzymane pocztą w dniu 9.12.2010 r. o godz. 12¹⁶

Szanowny Panie Prezesie!

W odpowiedzi na przedmiotowe pismo postaram się udzielić Panu Prezesowi informacji, w sposób jak najbardziej precyzyjny i zgodny z moją najlepszą wiedzą.

Tematy, jakie poruszył Pan w piśmie, w mojej opinii, są tematami, które wymagają dokładnego przedyskutowania i głębokiego zastanowienia się oraz wypracowania globalnych, a także długofalowych rozwiązań.

Zanim zaczniemy jakkolwiek dyskuszję, chciałbym wyraźnie oddzielić koszty apteki związane z całą informatyzacją placówki (oprogramowanie systemowe, komputery, drukarki fiskalne, papier, modemy, Internet, serwis techniczny), od kosztów, jakie ponosi apteka, z tytułu użytkowania oprogramowania KAMSOF. Pragnę jasno powiedzieć i podkreślić, że głównym przychodem KAMSOF jest sprzedaż licencji oprogramowania.

Na początek pewne spojrzenie ogólne na sytuację aptek:

- rynek detaliczny leków stale rośnie i wyniesie w tym roku ok. 27 miliardów złotych,
- liczba aptek od jakiegoś czasu jest stała i wynosi ok. 13 200
- średni roczny przychód statystycznej apteki rośnie i wyniesie w tym roku ponad 2.02 miliona złotych,
- pierwsza marża apteki, czyli różnica pomiędzy ceną sprzedaży leków, a kosztami zakupów rośnie,
- koszt oprogramowania aptecznego KAMSOF jest od kilkunastu lat stały, a reguły współpracy z aptekami są niezmiennie od wielu lat,
- apteki narzekają, że jest coraz gorzej.

Pytam więc, gdzie tkwi faktyczny problem, bo na pewno nie po stronie kosztów oprogramowania. Roczny przychód statystycznej (średniej) apteki wynosi 2.021 mln. zł.(patrz OSOZ 11/2010). Koszt licencji oprogramowania do prowadzenia średniej apteki wynosi 722 zł., co w odniesieniu do rocznego przychodu apteki stanowi 0.0356% (czytaj 0.356 promille). Tak, nie pomyliłem się, koszt oprogramowania stanowi zaledwie 3/10000 (trzy dziesięciotysięczne) wartości rocznego przychodu apteki.

Gdyby nawet założyć hipotetycznie, że pewnego dnia oprogramowanie dla aptek będzie za darmo, to i tak nic się nie zmieni. Mądre nauki mówią, że sterowanie tak małym sygnałem, jak cena licencji oprogramowania, nie ma najmniejszego wpływu na procesy biznesowe aptek. Jeżeli w opinii aptekarzy zyskowność aptek maleje, to w takim razie rządzą aptekami zupełnie inne prawa, wpływające niekorzystnie na główne procesy biznesowe.

Moim skromnym zdaniem, opartym o analizy Aptecznego Banku Danych (podziękowania tym aptekom, które do Banku należą), przyczyną pogarszającej się kondycji aptek, są rosnące koszty utrzymania i być może nieoptymalne zarządzanie.

Pierwszy parametr, który należy sprawdzić, a na który można mieć wpływ, to marża pierwsza. Wyżej założyłem, że marża pierwsza rośnie, ponieważ rośnie detaliczna wartość rynku leków. Jeżeli jednak nie mam racji i marża pierwsza maleje, to znaczy, że rosną ceny zakupów leków w hurtowniach. Trzeba się, zatem temu strumieniowi kosztowemu szczególnie przyglądać, ponieważ decyduje on o głównym procesie biznesowym aptek.

producent, dostawca, integrator systemów informacyjnych dla INSTYTUCJI BEZPIECZENIOWYCH, MEDYCYN, FARMACJI, PRODUCENTÓW LEKÓW, DYSTRYBUTORÓW PRZEMYSŁU, HANDLU, ADMINISTRACJI.

Świadczymy usługi w zakresie: monitorowania rynku, ochrony zdrowia, konsultingu i doradztwa, wieloletniej opieki serwisowej, projektowania i realizacji sieci inteligentnych.

Ogólnopolski System Ochrony Zdrowia OSOZ



KAMSOFT
AMSOFT S.A.
 01-239 Kasowice
 ul. 11 Maja 1033

KRS NR
 0000345075
 Bad Rejonowy
 powiat Wąchoła
 Wydział VII
 Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawa
 Sądowego

Adres zakładowy
 40-000 000 ul.
 Caloski, Polkowice

NIP
 9342685559

REGON
 241371988

BIURO BANKOWE
 PEKAO S.A.
 45 1240 4227
 1111 0010
 28613672

Telefon
 32 209 07 05

Fax
 32 209 07 15

Internet
 www.kamssoft.pl

E-pocztka
 biuro@kamssoft.pl



Producent, dostawca
 i integrator systemów
 informatycznych dla:
 INSTYTUCJI
 I BEZPIECZENIOWYCH
 MEDYCYN,
 FARMACJI,
 PRODUCENTÓW
 LEKÓW,
 DYSTRYBUTORÓW,
 PRZEMYSŁU
 HANDLU
 ADMINISTRACJI.

Świadczymy usługi
 w zakresie:
 monitorowania rynku
 ochrony zdrowia,
 konsultingu
 i doradztwa,
 wieloletniej opieki
 serwisowej,
 projektowania
 i realizacji
 sieci inteligentnych.

Ogólnopolski System
 Ochrony Zdrowia
 OSOZ

Drugim parametrem pogarszającym kondycję ekonomiczną aptek, na który też można mieć częściowy wpływ, to niewątpliwie rosnące koszty utrzymania aptek, do których należą między innymi:

- rosnące koszty mediów (prąd, woda, gaz),
- rosnące koszty paliw (benzyna, olej napędowy)
- rosnące koszty wynajmu lokali pod apteki,
- rosnące koszty zatrudnienia,
- rosnące koszty wszelakich usług, w tym informatycznych,
- rosnące koszty udzielanych pacjentom rabatów,
- koszty reklamy i marketingu oraz inne koszty o podobnym znaczeniu.

Trzecim parametrem mającym zdecydowany wpływ na kondycję aptek, to regulacje prawne. Wiadomo od dawna, że jedna ustawa, czy jedno rozporządzenie, zmienia więcej w aptekach, niż wszystkie czynniki dotychczas wymienione. Oczywiście na decyzje rządowe, jedna apteka, czy nawet tysiąc aptek, nie ma żadnego wpływu, ale samorząd aptekarski już taki wpływ ma.

Aby dyskutować z władzami, nawet nie o kondycji aptek, ale bardziej o bezpieczeństwie pacjentów i stabilności całego rynku zdrowia, trzeba mieć twarde argumenty, a nie pobożne życzenia. Władza życzeń się nie boi, ale mądra władza zastanowi się nad twardymi argumentami i wyciągnie z nich właściwe wnioski, bowiem władzy zależy na szczęśliwości społeczeństwa.

Jak Panu Prezesowi wiadomo, KAMSOFT od lat buduje Apteczny Bank Danych - pytanie po co?

Część aptekarzy niezaznajomionych bliżej z problemem, wygłasza opinie, że to wywiadownia, która bada kondycję określonej apteki, a następnie udostępnia dane dla konkurencji, a konkurencja buduje aptekę konkurencyjną i badana apteka upada.

Nie będę komentował takich opinii, ponieważ nie ma w nich, ani sensu, ani biznesu. Powiem tylko humorystycznie, że jeżeli była gdzieś dobra apteka, obok powstała nowa, a ta pierwsza upadła, to dla KAMSOFT jest to taki sam biznes, jak dla stryżka, który zamienił siekierkę na kijek. Była 1 apteka, jest 1 apteka – gdzie tu biznes?

Zastanówmy się, zatem - po co KAMSOFT buduje z mozołem Apteczny Bank Danych. A właśnie po to, aby cały czas badać sytuację na rynku leków, badać długofalowe trendy i wspomagać apteki, aby mogły reagować na przyszłe zagrożenia z odpowiednim wyprzedzeniem.

KAMSOFT tworzy szereg ważnych raportów, które mogą być skutecznym orężem dla samorządów aptekarskich, do obrony interesów aptek. Samorządy aptekarskie korzystają jednak z takich możliwości, nawiasem mówiąc nieodpłatnych, bardzo sporadycznie, najczęściej akcyjnie, jak pojawia się kolejna groźna ustawa lub inny przepis ograniczający apteki.

Szanowny Panie Prezesie!

Jeżeli sytuacja ekonomiczna aptek jest trudna, a w mojej opinii jest, to może warto zgromadzić wokół siebie „ludzi dobrej woli”, usiąść do stołu i zacząć rozmawiać, nie tylko o bieżącej sytuacji ekonomicznej aptek, ale o pewnej długofalowej strategii, która zapewni długoletnią stabilizację rynku farmaceutycznego, bowiem rynek farmaceutyczny to przede wszystkim bezpieczeństwo zdrowotne kraju i bezpieczeństwa państwa w ogólności.

Od wielu lat KAMSOFT ma dominujący udział w rynku informatyzacji aptek. Niektórzy odbierają KAMSOFT negatywnie, jako monopolistę, bo taka jest moda. Ale jest też druga, pozytywna strona tego medalu, którą można wykorzystać.

Dzięki „monopolowi” większości aptek ma jednolite oprogramowanie, jednak ten fakt jest dotychczas słabo wykorzystany. Możemy razem z Izbami Aptekarskimi, hurtowniami, producentami leków i innymi firmami informatycznymi wypracować takie rozwiązania, które zminimalizują koszty działalności aptek i przyniosą takie korzyści, które z nawiązką pokryją koszty oprogramowania.

Dla przykładu podam kilka najprostszych i najtańszych do wdrożenia rozwiązań:

1. **Elektroniczna faktura.** Dzisiaj hurtownie generują miliony papierowych faktur rocznie, a następnie zarówno hurtownie, jak i apteki mozolnie przechowują te faktury w magazynach przez 5 lat i ponoszą określone koszty. Proste oszacowanie dokonane na podstawie danych z Aptecznego Banku Danych mówi, że gdyby wprowadzić



KAMSOFT
Ogólnopolski System
Ochrony Zdrowia
OSOZ

AMS/OFT S.A.
0-233 Katowice
ul. 1 Maja 183

KRS NR
0000345075
Sąd Rejonowy
Opole, Wschód
Wydział VIII
Rejonowego Rejestru
Sądowego

apteczekjadowy
40 000 000 zł
całkowitej opłaty

NIP
0542685559

REGON
241871988

ODT O BANKOWE
PEKAO S.A.
45 1240 4227
1111 0010
2961 8872

Telefon:
32 209 07 05

Fax:
32 209 07 15

internet:
www.kamsaft.pl

E-pocztą:
biuro@kamsaft.pl



producent, dostawca,
integrator systemów
informatycznych dla:
INSTYTUCJI
BEZPIECZENOWYCH
MEDYCYN,
FARMACJI,
PRODUCENTÓW
LEKÓW,
DYSTRYBUTORÓW,
PRZEMYSŁU
HANDLU
ADMINISTRACJI

Świadczymy usługi
w zakresie:
monitorowania rynku
ochrony zdrowia,
konsultingu
i doradztwa,
wieloletniej opieki
serwisowej,
projektowania
i realizacji
sieci inteligentnych.

Ogólnopolski System
Ochrony Zdrowia
OSOZ

faktury elektroniczne, to rynek farmaceutyczny zaoszczędzi, na papierze, drukarkach, tonerach i czasie drukowania, ponad 5 milionów złotych rocznie, czyli prawie 400 zł. na aptekę. Jeżeli jeszcze zlikwidujemy magazyny na przechowywanie faktur papierowych w aptekach, powiedzmy 20 m² magazynu, po 20 zł/m²/miesiąc, to zaoszczędzimy w średniej aptece 4 800 zł. rocznie. Już po tej jednej oszczędności można zapomnieć o koszcie oprogramowania, zwłaszcza, że tą oszczędność dało właśnie oprogramowanie.

2. **Opielca farmaceutyczna.** Wielu pacjentów zaopatruje się w leki OTC w supermarketach, kioskach lub na stacjach benzynowych, kupując je przy okazji bez żadnej porady. Ten strumień finansowy, rzędu, nawet miliardów złotych ucieka z aptek. Gdyby te same leki sprzedawać w aptece, ale z poradą farmaceutyczną, to pacjent chętniej skieruje się do apteki. Z myślą o takim właśnie wspomaganiu aptek powstał OSOZ i Indywidualne Konta Zdrowotne, aby związać pacjenta z apteką. Czemu tego rozwiązania nie wdrożyć w aptekach, przy błogosławieństwie samorządów aptekarskich? Jestem przekonany, że zyski dla aptek znowu przewyższą koszty oprogramowania.
3. **Programy Lojalnościowe.** Wiele aptek konkurując ze sobą wprowadza własne programy lojalnościowe, oparte głównie o upusty na lekach. Uruchomienie indywidualnego programu lojalnościowego w aptece jest nie tylko kosztowne, ale również wątpliwe w świetle prawa. Osobiście nie znam apteki, która zarejestrowała w GIODO, zbiór danych osobowych na potrzeby programu lojalnościowego. Od lat istnieje na platformie OSOZ, tzw. Ogólnopolski Zdrowotny Program Lojalnościowy, który zdejmuje z aptek zdecydowaną większość kosztów i konieczność rejestracji zbioru danych osobowych. Jakiś czas temu starałem się zainteresować samorządy aptekarskie takim rozwiązaniem, jednak bez efektu. Może warto powrócić do tego tematu, a apteki zaoszczędzą kolejne kilka tysięcy złotych.
4. **Recepty elektroniczne.** Wszyscy aptekarze wiedzą, jakie problemy z odczytem oraz jakie niebezpieczeństwo dla pacjenta i aptekarza sprawia klasyczna recepta wypisana ręcznie. W systemie OSOZ od kilku lat funkcjonuje recepta elektroniczna, generowana automatycznie z systemu komputerowego lekarza. Codziennie system OSOZ rejestruje kilkadziesiąt tysięcy recept elektronicznych, z czego aptekarze wykorzystują zaledwie kilka tysięcy. Recepta elektroniczna to także szybsza obsługa pacjenta, większa przepustowość apteki i w konsekwencji większy przychód. Może przy wsparciu samorządów aptekarskich rozpropagować tą możliwość zarabiania, zwłaszcza, kiedy wdrożenie recepty elektronicznej w aptecę nic nie kosztuje.
5. **Optymalizator zamówień.** Wybranie najlepszego dostawcy dla każdego zamówienia to zadanie z jednej strony rutynowe, z drugiej zaś szalenie złożone. Wielość produktów, zasad sprzedaży, rozmaite promocje i krótkotrwałe obniżki cen produktów powodują, że bez użycia wydajnego narzędzia aptekarz nie jest w stanie w pełni zapanować nad zamówieniami leków. Od wielu tygodni KAMSOFT zaprasza aptekarzy do korzystania nowego mechanizmu, który po pełnym wystrojeniu, będzie codziennie oszczędzać od kilku do kilkuset złotych. W niedługim czasie i przy świadomym używaniu, aptekarze będą w stanie oszczędzić kilka tysięcy złotych miesięcznie, w zamian za kilkaset złotych rocznie wydanych na licencję.

Szanowny Panie Prezesie!

Wysyłając pismo, na które staram się możliwie precyzyjnie odpowiedzieć, wywołał Pan u mnie potrzebę bliższego przyglądnięcia się problemom, które Pan poruszył.

Zastanawia mnie, dlaczego właśnie teraz, wypłynęła sprawa kosztów oprogramowania, którego cena od wielu lat jest niezmienna, a kanały i metody dystrybucji ustabilizowane, od, co najmniej 15 lat. Nawet cena oprogramowania relatywnie tanieje z każdym rokiem, ponieważ rośnie funkcjonalność i powstają dodatkowe nieodpłatne serwisy, a cena pozostaje stała.

Przypuszczam, że problem wypłynął wprost od aptekarzy, ponieważ nie sądzę, aby temat wywołał Pan pod wpływem niepotwierdzonych informacji, iż jedna hurtownia nosi się z zamiarem rozdawania aptekom swojego oprogramowania za darmo.

Przyznam się, że nie badałem bliżej zasłyszanych informacji, ale z wieloletniego doświadczenia wiem jedno. W kapitalizmie nie ma nic za darmo. Przypuszczam, że ten program „za darmo” będzie wymagał od apteki jedynie wykonania określonych obrotów z tą hurtownią, przynależenia do jakiejś sieci franczyzowej i zapewne jakiejś lojalności, która na określony sposób zwiąże, a być może nawet uzależni, aptekę.

Oprogramowanie KAMSOFT, z oczywistych względów, nie może być za darmo, chociaż również istnieją takie możliwości w przypadku przynależności apteki do Aptecznego Banku Danych, z których wiele aptek skorzystało.

KG
KAMSOFT
POLSKA ANTYBANKOWOŚĆ
KAMSOFT S.A.
0-235 Katowice
ul. 11 Maja 10B
KRS NR
0000345075
Sąd Rejonowy
miejscowość: Wrocław
Wydział VII
Sądowego Rejestru
Badawczego
apteczek kadawcy
40 000 000 zł
Ciepoci obfacy
NIP
8542685559
REGON
241371988
KONTO BANKOWE
PEKADISA
45 1240 4227
1111 0010
2861 3872
Telefon
32 209 07 05
Fax
32 209 07 15
Internet
www.kamssoft.pl
E-pocztą
uro@kamssoft.pl
producent, dostawca,
integrator systemów
informatycznych dla:
INSTYTUCJI
BEZPIECZENOWYCH
MEDYCYN,
FARMACJI,
PRODUCENTÓW
LEKÓW,
DYSTRYBUTORÓW,
PRZEMYSŁU
HANDLU,
ADMINISTRACJI.
Swiadczymy usługi
w zakresie
monitorowania rynku
ochrony zdrowia,
konsultingu
i doradztwa,
wieloletniej opieki
serwisowej,
projektowania
i realizacji
sieci inteligentnych.
Ogólnopolski System
Ochrony Zdrowia
OSOZ

Oprogramowanie apteczne produkowane przez KAMSOFT, jak również przez inne niezależne firmy, nie ma ceny zerowej, ale za to apteka ma pełną wolność, obiektywne wsparcie biznesowe i może zmieniać hurtownie, na jakie chce i kiedy chce, kierując się wyłącznie swoją decyzją biznesową. Myślę, że takie poczucie wolności, jest dla zdecydowanej większości aptek bardzo cenne.

Tematyka cen, kosztów prowadzenia aptek, jest na tyle ważna, iż powinna zainteresować szerokie grono aptekarzy oraz samorządy aptekarskie.

Dlatego też, pozwolę sobie, idąc za Pana przykładem, rozstać moją odpowiedź, wraz z załącznikiem do pozostałych Okręgowych Izb Aptekarskich, a także zamieścić Pana pismo i moją odpowiedź w najbliższym numerze czasopisma OSOZ.

Przy okazji (przepraszam za śmiałość) pozwolę sobie skierować swoistego typu apel do prezesa Naczelnej Izby Aptekarskiej i do prezesów wszystkich Okręgowych Izb Aptekarskich.

Szanowni Państwo!

Ze strony KAMSOFT proponuję, w styczniu przyszłego roku, zorganizowanie w Warszawie 1-dniowej konferencji, z przedstawicielami wszystkich samorządów aptekarskich, aby przedyskutować, nie tylko bieżącą sytuację aptek, ale również zastanowić się również, jak zapewnić stabilność ekonomiczną aptek, w rozumieniu bezpieczeństwa zdrowotnego kraju.

Przechodząc do konkretów proponuję zorganizowanie następującej konferencji:

1. Temat konferencji: „Apteka, jako ważny element bezpieczeństwa zdrowotnego kraju”.
2. Uczestnicy konferencji: ok. 50 osób, w tym przedstawiciele samorządów aptekarskich, przedstawiciele KAMSOFT, zaproszeni goście.
3. Miejsce konferencji: Wybrany hotel w centrum Warszawy (w trakcie uzgodnień).
4. Termin konferencji: 12.01.2011 (środa).
5. Czas trwania konferencji: 10.00-16.00.
6. Koszt konferencji: Koszt przygotowania i obsługi konferencji pokrywa KAMSOFT. W przypadku, gdyby takie pokrycie kosztów konferencji przez KAMSOFT, rodziło jakiegokolwiek, chociażby najmniejsze podejrzenia działań o charakterze korupcyjnym, KAMSOFT sporządzi szczegółowy kosztorys konferencji i obciąży każdego uczestnika kosztami uczestnictwa.
7. Wstępna tematyka konferencji:
10.00-10.04 – otwarcie konferencji.
10.05-12.00 – Najważniejsze problemy aptek. Wystąpienia przedstawicieli samorządów aptekarskich.
12.01-12.15 – przerwa kawowa
12.16-14.00 – jak poprawić kondycję ekonomiczną aptek – Nowe rozwiązania informatyczne i nowe możliwości zmniejszenia kosztów w aptekach.
14.01-14.15 – przerwa kawowa.
14.16-16.00 – dyskusja, wyznaczenie wspólnych zadań na 2011 r., sporządzenie protokołu końcowego.
16.01 – zakończenie konferencji.

Uwaga!

Miejsce i termin konferencji zostały wstępnie zarezerwowane.

Uprzejmie proszę prezesów wszystkich izb aptekarskich o opinię dotyczącą celowości organizowania oraz uczestnictwa w konferencji na adres zikaminski@kamssoft.pl lub telefonicznie (SMS) na numer 602-412151, do dnia 31.12.2010 r.

Termin potwierdzenia udziału w konferencji na 31.12.2010 r. wynika jedynie z dbałości o możliwość odwołania konferencji, bez ponoszenia kosztów rezerwacji, w przypadku, gdyby tematyka konferencji nie wzbudziła zainteresowania.

W załączeniu przesyłam szczegółową odpowiedź na pytania Prezesa Śląskiej Izby Aptekarskiej.

Łączę wyrazy głębokiego uszanowania!

Zygmunt Kamiński

Szczegółowe odpowiedzi na pytania zawarte w piśmie Prezesa SIA w Katowicach.

Przed udzieleniem odpowiedzi na pytania, proszę pozwolić na kilka wyjaśnień:

- Zgodnie z polskim prawem oprogramowanie komputerowe (wszelakie) rozprowadzane jest do użytkowników w postaci licencji na użytkowanie.
- Dla "nowej" apteki, KAMSOFI udziela w pierwszym roku licencji na oprogramowanie, wraz z 12-miesięczną gwarancją i tzw. subskrypcją (prawo do aktualizacji oprogramowania) przez cały okres gwarancyjny.
- Nabyta licencja oprogramowania jest nieograniczona w czasie, co oznacza możliwość użytkowania „zakupionego” oprogramowania w nieskończoność.
- W przypadku apteki, która chce, w kolejnych latach użytkować oprogramowanie dostosowane do zmieniających się przepisów prawa, wówczas apteka może wykupić subskrypcję na kolejny rok użytkowania oprogramowania.
- Cena subskrypcji oprogramowania jest niezmienna od wielu lat i wynosi 20% wartości nowego systemu.
- W ramach subskrypcji apteka otrzymuje:
 - Prawo do zainstalowania nowego oprogramowania, aktualnego na dany rok,
 - licencję na nowe oprogramowanie,
 - przedłużoną gwarancję na kolejny rok,
 - prawo do rocznej aktualizacji oprogramowania w przypadku zmian spowodowanych zmianami prawa.
- Zasady udzielania licencji i subskrypcji przez KAMSOFI nie odbiegają od zasad stosowanych przez inne firmy informatyczne obsługujące apteki.
- Aktualne katalogowe ceny detaliczne aktualizacji (subskrypcji) systemu KS-AOW na 2011 r. wynoszą:

WIELKOŚĆ INSTALACJI W APTECE	CENA DETALICZNA AKTUALIZACJI SYSTEMU KS-AOW		
	NA ROK [zł]	NA MIESIĄC [zł]	NA DZIEŃ [zł]
KS-AOW, 1-stanowisko	432.00	36.00	1.18
KS-AOW, 2-stanowiska	577.00	48.08	1.58
KS-AOW, 3-stanowiska(standard)	722.00	60.17	1.98
KS-AOW, 4-stanowiska	867.00	72.25	2.37

Teraz przejdę do szczegółowych odpowiedzi na pytania postawione przez Pana Prezesa.

Ad.1. Kwartałne rozłożenie kosztów oprogramowania.

Rozłożenie kosztów oprogramowania na raty jest trudne ze względów prawnych i ekonomicznych.

Przypadek 1 – hipotetyczna sprzedaż na raty.

Standardowa apteka tzw. 2+1 płaci rocznie za subskrypcję na aktualizację systemu KS-AOW nie więcej niż **720 zł netto**, co kwartalnie czyniłoby opłaty na poziomie **180 zł**. Zachodzi pytanie, czy takie działanie jak fakturowanie kwartałne, nie zrodzi dodatkowych kosztów i problemów, bowiem:

- po stronie KAMSOFI wzrośnie 4-krotnie liczba faktur, z obecnej liczby ponad 12 tys. faktur, do ok. 50 tys. faktur,
- zwiększona liczba faktur spowoduje konieczność zatrudnienia dodatkowych osób do księgowości,
- wzrosną 4-krotnie koszty przygotowania wysyłek faktur (drukowanie faktur, przygotowanie kopert, kopertowanie, transport na pocztę) oraz koszty wysyłki pocztowej za pomocą listów poleconych (3.75 zł/list)
- należy pamiętać, że większość faktur jest rozliczana za pośrednictwem partnerów handlowych, co de facto spowoduje, że liczba dokumentów i związanych z nimi przelewów wzrośnie ośmiokrotnie,
- istotnie wzrosną koszty procesów windykacyjnych, szczególnie w przypadku aptek, które zalegają z zapłatami za usługi i oprogramowanie, nawet po kilka lat.

Gdyby jednak zaniedbać koszty po stronie KAMSOFI, to taka sprzedaż ratalna jest **niezgodna z prawem**.

W chwili zakupu programu apteka uzyskała pełnowartościową licencję o określonej wartości rynkowej. Fakturowanie takiej sprzedaży za pomocą 4 faktur kwartalnych, jest niezgodne z ustawą podatkową, ponieważ stanowi niedopuszczalną formę odroczenia płatności podatków od dokonanej transakcji.

Przypadek 2 – rozłożenie płatności na raty.

Istnieje teoretyczna możliwość sprzedaży oprogramowania z odroczoną płatnością, ale:

- Apteki najczęściej zakupują subskrypcję oprogramowania na kolejny rok, w końcówce poprzedniego roku.

2. KAMSOFI sprzedaj program, np. w listopadzie, wystawia aptece jedną faktur VAT i rozkłada patno  za program na 4 raty, co jest teoretycznie możliwe.
3. Powstaje jednak pierwszy problem dla apteki, ponieważ apteka, ktora zakupi licencj (lub dowolny inny produkt) w danym roku, a nie zapaci za nią do końca roku, nie może zaliczy takiego zakupu do koszt uzyskania przychodź. (prawnicy mog wyjani szczegoly).
4. Powstaje też istotny problem po stronie KAMSOFI.
5. Jeżeli KAMSOFI sprzed licencj z odroczoną płatnością w 4 ratach, to w chwili sprzedaży otrzyma 1–sz rat, czyli 25% zafakturowanej wartości sprzedaży.
6. Od wartości wystawionych faktur KAMSOFI musi odprowadzi podatek dochodowy 19% i podatek VAT, ktory od nowego roku wyniesie 23 %, czyli ycznie 42%, od całej zafakturowanej wartości sprzedaży.
7. Powstaje trudne pytanie – jak pokry 42% koszt podatkowych od sprzedaży, wpływami wynoszącymi 25% zafakturowanej sprzedaży.
8. Problem dla KAMSOFI nie jest bagatelny, bowiem chodzi o znalezienie rodk na kredytowanie aptek, na poziomie 2.2 mln. . Koszt zaciągnięcia kredytu w bankach wyniesie dodatkowo kilkadziesiat tysięcy zoty.
9. W efekcie cena licencji zamiast si zmniejszy – wzrośnie o około 9%.

Pomimo wskazanych wyżej trudności istnieje sprawdzona droga rozkozenia koszt oprogramowania raty. T droga jest nabycie praw do użytkowania oprogramowania w formie **leasingu**. Z możliwości tej skorzystało dotychczas bardzo niewiele aptek, a wydaje się, że leasing, całkowicie rozwituje problem postawiony w pytaniu.

Niezależnie jednak od ewidentnych trudności ekonomicznych i prawnych, KAMSOFI rozważa obnizenia koszt oprogramowania. Z uwagi na wygasające w sposób naturalny oprogramowanie w wersji DOS, możliwe jest rozwiązanie przez KAMSOFI zespołu projektowego ds. systemu DOS, co niewątpliwie wpłynie na obnizenie koszt produkcji i w konsekwencji na obnizenie koszt oprogramowania.

Istnieje też kolejna moliwo  obnizenia koszt oprogramowania, w wyniku przejcia przez KAMSOFI z dotychczasowej sprzedaży licencji oprogramowania, na formuł świadczenia usług informatycznych dla aptek. Ten drugi temat wydaje się bardzo interesujący dla aptek, wymaga jednak dogebnego zbadania prawnego.

Ad.2. Obnizenie koszt użytkowania programu.

1. Aktualne koszty aktualizacji oprogramowania pokazane zostały wyżej.
2. Należy się poważnie zastanowić, czy rzeczywiście oprogramowanie KAMSOFI jest drogie i czy obnizenie jego ceny nie wpłynie na bezpieczeństwo pracy aptek.
3. Gdyby tak z całym obiektywizmem porwna cen oprogramowania do prowadzenia podstawowego biznesu aptekarza, z innymi kosztami, jakie ponosi przy okazji (przykładowo telefony, rolki papieru, przelewy bankowe, czy opłaty za ochron), to koszt użytkowania systemu aptecznego, w odniesieniu do korzyści, jakie daje, jest do zaniedbania.
4. Przeci system komputerowy, w odronieniu od telefonu komórkowego, prowadzi gospodark lekową, prowadzi receptur, optymalizuje magazyn, wsppracuje z hurtowniami, prowadzi sprzeda lek, rozlicza recepty, tworzy zestawienia refundacyjne, prowadzi rozliczenia VAT, obsługuje okresowe zmiany przepis i daje wiele innych użytecznych funkcji, oszczędzających czas aptekarza i jego pieniądze. Niestety często aptekarze nie znają nawet jego możliwości.
5. Można łatwo udowodni, że dzisiaj koszt prowadzenia średniej apteki, bez systemu komputerowego, byłby wyższy, co najmniej o 5 000  miesięcznie (dodatkowe zatrudnienie osób do taksacji recept, dłuższe kolejki z powodu ręcznego liczenia opłaty, dodatkowa osoba do liczenia refundacji, czy wprowadzania faktur zakupowych, itd.).
6. Mimo przekonywujących dowod relatywnie niskiej wartości systemu komputerowego, KAMSOFI rozważa w przyszłym roku obnizenie cen.
7. Jak wskazałem powyżej przyczyn powstania nowych możliwości jest zakończenie w najbliższej przyszoci projektu związanego z aplikacj DOS-ow.
8. Mamy nadziej na przychylno oraz zrozumienie ze strony aptekarzy i zaprzestanie użytkowania systemu DOS, co w naszej opinii może nastpi ok. czerwca przyszłego roku.

Ad. 3. Wprowadzenie możliwości odsprzedaży licencji.

1. Ze względu na charakter licencji, z mocy przepis prawa, nie ma możliwości „odsprzedaży licencji”.
2. Rozumiejąc, jak mi się wydaje, intencj pytania, poniżej opisuj zasady **cesji licencji** na innego użytkownika.

3. W przeciwieństwie do tezy postawionej w pytaniu, informuję, iż KAMSOF od wielu lat umożliwia cesję licencji innym użytkownikom, w przypadkach, kiedy apteka, rozumiana, jako przedsiębiorstwo, w całości jest sprzedawana innemu właścicielowi. Mało tego, KAMSOF nawet nie musi wyrażać żadnej zgody, bowiem sprzedaż całej apteki i zaprzestanie swojej działalności, w formule tzw. **sukcesji generalnej**, ma podstawę prawną do przejęcia licencji oprogramowania aptecznego. Nowy właściciel wchodzi z mocy przepisów w prawa i obowiązki dotychczasowej apteki, w tym samym przejmuje również prawa do korzystania z oprogramowania.
4. Nowy właściciel zgłasza jedynie do KAMSOF fakt stania się nowym użytkownikiem oprogramowania, a KAMSOF przenosi prawa licencyjne na nowego właściciela, pobierając jedynie opłatę manipulacyjną.
5. Inaczej, w świetle prawa, wygląda sytuacja, kiedy sprzedawana jest część apteki, w formule tzw. sprzedaży **Zorganizowanej Części Przedsiębiorstwa**. W tej sytuacji możliwa jest cesja licencji na oprogramowanie, ale dla czystości podatkowej oprogramowanie winno być wycenione, z pomniejszeniem ceny o okres eksploatacji, co powoduje, że wycena taka jest zawsze wyższa niż koszt oprogramowania i zwyczajnie się nie opłaci.
6. Trzeci przypadek dotyczy likwidowanej apteki. Ponieważ cena licencji na oprogramowanie jest relatywnie niska, a czas jego eksploatacji celowo nie przekracza 1 roku, dlatego apteka zazwyczaj umarza jednorazowo koszt subskrypcji na aktualizację oprogramowania w miesiącu zakupu.
7. Umożnienie całej ceny (amortyzacja 1-razowa) powoduje, iż wartość księgowa licencji na oprogramowanie w kolejnym miesiącu wynosi **zero złotych**. Powstają istotne problemy z wyceną rynkową takiego oprogramowania, a KAMSOF nie ma kompetencji do zajmowania się takimi zagadnieniami, głównie z uwagi na niejasności prawne oraz dodatkowe koszty związane z obsługą takich procesów.
8. Jak wynika z doświadczenia, likwidują się najczęściej apteki małe i słabe ekonomicznie, zazwyczaj pod koniec roku. Wartość początkowa licencji dla małej apteki, ok. 432 zł, pod koniec roku wynosi, w cenach rynkowych, nie więcej niż kilkadziesiąt złotych. Zachodzi zasadnicze pytanie, czy nas wszystkich na to stać, w dzisiejszym drapieżnym świecie, aby obsługiwać procesy, za powiedzmy 40 zł, których obsługa pochłania dodatkowe koszty?

Ad.4. Skoordynowane opłaty za serwis i dojazdy.

Pragnę już na początku wyjaśnić, że KAMSOF w odniesieniu do aptek, które serwisuje, stosuje od lat „skoordynowane opłaty za dojazd”.

Jednocześnie informuję, że KAMSOF nie ma wpływu na postępowanie innych firm serwisujących apteki, ponieważ wpływanie na relacje cenowe między apteką i firmą informatyczna jest zabronione prawem (UOKiK).

Usługi serwisowe świadczone są przez różne firmy informatyczne posiadające autoryzację KAMSOF, oraz często (niestety) przez inne firmy lub osoby fizyczne nieposiadające autoryzacji.

Zostało wielokrotnie udowodnione, że firmy nieautoryzowane świadczą usługi na niskim, a nawet szkodliwym poziomie, stosując przy tym dowolnie ustalone ceny. Takie firmy działają na szkodę aptek oraz często szkodzą wizerunkowi KAMSOF. Bardzo często dla dobra danej apteki, KAMSOF lub jego oddziały, prowadzą działania naprawcze po firmach nieautoryzowanych, głównie w celu utrzymania dobrego imienia.

W zakresie porównania cen usług rynkowych trudno mi się odnieść do całego rynku, dlatego mogę przedstawić jedynie zasady serwisowe stosowane przez KAMSOF.

1. W zakresie kosztów dojazdu, KAMSOF od lat stosuje zasadę podziału kosztów dojazdów między apteki objęte tzw. jedną trasą serwisową. Przykładowo koszt dojazdu serwisanta do 5 aptek w Rybniku dzielony jest na pięć aptek. Tak było od zawsze i jest nadal.
2. W przypadku szybkich konieczności aktualizacji oprogramowania, np. w wyniku zmian przepisów, serwisanci są grupowani tak, aby trasy były najkrótsze i najszybsze.
3. W celu udokumentowania powyższych zasad, Kierownik Serwisu Aptek, pan Adam Kula, dokonał analizy kosztów dojazdów za okres 1.01.2010 -8.12.2010 r., do 249 aptek objętych tzw. Stałym Serwisem Eksploatacyjnym. Wyniki są następujące:

POZYCJA	WARTOŚĆ
Liczba aptek objętych analizą	249
Liczba dojazdów serwisowych	1 681
Liczba zafakturowanych kilometrów	55 651
Liczba km gdyby nie stosować łączonych dojazdów do kilku aptek	79 550
Wartość, jaką zaoszczędziły apteki	41 771

4. Obsługa serwisowa aptek prowadzona jest w 2 wariantach:
 - w oparciu o umowę na Stały Serwis Eksploatacyjny. Jest to miesięczna umowa ryczałtowa, w ramach której, albo nie ma w danym miesiącu wyjazdu do apteki (tylko pomoc zdalna), albo jest tyle wyjazdów ile jest konieczne w danym miesiącu. Przykładowo w miesiącu grudniu br. prawdopodobne mogą być nawet 3 wyjazdy do każdej apteki.
 - bez umowy – wyjazdy odbywają się na wezwanie apteki i są każdorazowo wyceniane, na podstawie tzw. Protokołu Wykonania Usługi, który jest przedstawiany aptekarzowi do akceptacji przed wystawieniem faktury.
5. Nie jest wykluczone, że inne firmy serwisowe w kraju stosują inne zasady liczenia kosztów dojazdu, być może nawet nieuczciwie obciążają każdą aptekę kosztami dojazdu. W mojej opinii jest to problem stosownej umowy i zapisania zasad współpracy między apteką i serwisantem.
6. W podanym oszacowaniu pominąłem inne koszty opcjonalne, które trudno jest określić, z uwagi na ich okresowość i zmienność.

Szanowny Panie Prezesie.

Już przed wielu laty KAMSOFI związał się z aptekami na dobre i na złe.

Moja filozofia była zawsze jasna i partnerska, i brzmiała mniej więcej tak: „Apteko, KAMSOFI będzie ci pomagał prowadzić biznes, będzie wspomagał cię w uzyskiwaniu przychodów, a ty apteko za świadczone usługi podzielisz się z KAMSOFI-em, ułameczkiem swojego zysku”. Wydaje mi się, że takie postawienie sprawy jest bardzo uczciwe.

Potwierdzeniem jasnej i partnerskiej polityki KAMSOFI wobec aptek są ceny oprogramowania, które w tzw. koszcie uzyskania przychodu apteki stanowi **0.356 promille**.

Proszę nie traktować moich wypowiedzi, jako nieugiętego stanowiska „twardego monopolisty”.

W dobie powszechnego kryzysu KAMSOFI też ma swoje własne problemy finansowe, a ja cały czas, wstając do pracy o 3 rano, naprawdę myślę jak utrzymać firmę i jak zapewnić bezpieczeństwo aptek.

Od wielu lat pukam do Izb Aptekarskich z prośbą o współpracę i wspólne działania na rzecz dobra aptek, ale niestety dotychczas zawsze się odbijałem od drzwi.

Ponadto w mojej opinii środowisko aptekarskie jest mocno podzielone, obecne interesy aptekarzy są na tyle rozbieżne, że trudno będzie znaleźć jakieś wspólne rozwiązanie.

Proponuję jednak, siądźmy razem do stołu, może wspólnie znajdziemy rozwiązania, które poprawią ekonomikę aptek.

TABELA PORÓWNIANIA KOSZTÓW ZAKUPU I EKSPLOATACJI OPROGRAMOWANIA DLA APTEK

Podane niżej porównania zaczerpnięte zostały z oficjalnych stron internetowych firm informatycznych, mogą zatem być niepełne i nie oddawać intencji firm.

PRODUCENT: KAMSOFT S.A.

Produkt: System KS-AOW

Liczba stanowisk: 3

Liczba modułów podstawowych : 24

POZYCJA KOSZTOWA	ROK 1 ZAKUP	ROK 2 SERWIS	ROK 3 SERWIS	ROK 4 SERWIS	ROK 5 SERWIS	RAZEM	UWAGI
System KS-AOW	3610.00	722.00	722.00	722.00	722.00	6 498.00	
Baza BLOZ Moduł 1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Baza BLOZ Moduł CENY	218.00	218.00	218.00	218.00	218.00	1090.00	
RAZEM	3 828.00	940.00	940.00	940.00	940.00	7 588.00	

PRODUCENT: ILC (NEUCA)

Produkt: AMAX

Liczba stanowisk: 3

Liczba modułów podstawowych : -

POZYCJA KOSZTOWA	ROK 1 ZAKUP	ROK 2 SERWIS	ROK 3 SERWIS	ROK 4 SERWIS	ROK 5 SERWIS	RAZEM	UWAGI
System X	X	X	X	X	X	X?	
Baza BAZYL lub BLOZ Moduł 1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Baza BAZYL Moduł CENY lub BLOZ	270.00 lub 218.00	270.00 lub 218.00	270.00 lub 218.00	270.00 lub 218.00	270.00 lub 218.00	?	Podawane są różne wartości
RAZEM	?	?	?	?	?	?	

X- Brak ogólnie udostępnionego cennika na stronie firmy

PRODUCENT: EUROSOF

Produkt: Euroapteka

Liczba stanowisk: 3

Liczba modułów podstawowych : -

POZYCJA KOSZTOWA	ROK 1 ZAKUP	ROK 2 SERWIS	ROK 3 SERWIS	ROK 4 SERWIS	ROK 5 SERWIS	RAZEM	UWAGI
System	2097.00	1428.00	1428.00	1428.00	1428.00	7809.00	
Baza BAZYL Moduł obsługi EuroBAZYL	199.00	-	-	-	-	199.00	
Baza BAZYL Moduł CENY	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	1350.00	XX
RAZEM	2566.00	1698.00	1698.00	1698.00	1698.00	9358.00	

XX - Brak informacji w oficjalnym cenniku, przyjęto cenę podawaną przez innego producenta oprogramowania

PRODUCENT: INFOFARM

Produkt: Apteka+

Liczba stanowisk: 3

Liczba modułów podstawowych : -

POZYCJA KOSZTOWA	ROK 1 ZAKUP	ROK 2 SERWIS	ROK 3 SERWIS	ROK 4 SERWIS	ROK 5 SERWIS	RAZEM	UWAGI
System	3200.00	640.00	640.00	640.00	640.00	5760.00	
Baza BAZYL Moduł 1	-	-	-	-	-	-	
Baza BAZYL Moduł CENY	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	1350.00	XXX
RAZEM	3470.00	910.00	910.00	910.00	910.00	7110.00	

XXX - Brak oficjalnej informacji w cenniku o koszcie rocznego utrzymania systemu – przyjęto 20% na podstawie informacji rynkowych.

SYSTEMY INFORMATYCZNE KAMSOF DLA FARMACJI CZY KAMSOF JEST DROGI, A MOŻE TANI - PODYSKUTUJMY

Pismo Prezesa Okręgowej Izby Lekarskiej w Katowicach wywołało potrzebę bardziej wnikliwej analizy poruszanych problemów, w szczególności w ujęciu długofalowym.

Mówienie tylko o obniżeniu cen oprogramowania dla aptek, czy o dzieleniu opat na kwartalne raty, chwilowo może dać jakiś lokalny skutek, wcześniej należy jednak zastanowić się, czy taki proces w dłuższej perspektywie nie naruszy bezpieczeństwa aptek.

Wprowadzenie historyczne.

1. Firma KAMSOF S.A. jest związana z aptekami od początku lat 90-tych, a w chwili obecnej obsługuje pod względem informatycznym zdecydowaną liczbę aptek w Polsce.
2. Osiągnięty w ciągu prawie 20 lat pracy, udział w rynku oprogramowania dla aptek odbył się w wyniku stosowania uczciwych zasad współpracy z aptekami i oferowania produktów informatycznych oraz usług na najwyższym poziomie.
3. Jednym z elementów uzyskanego sukcesu było stosowanie przez KAMSOF długofalowych i stabilnych zasad finansowych, co pozwalało aptekom na wieloletnie planowanie kosztów związanych z systemem informatycznym. Przykładowo w latach 1990-2000 KAMSOF stosował zasadę stałych cen w okresach 5-letnich, co oznaczało w praktyce, że ceny oprogramowania pozostawały stałe przez 5 lat.
4. Od roku 2000, KAMSOF wprowadził zasadę, którą stosuje nadal, corocznego zmieniania cen oprogramowania, tylko o wskaźnik inflacji, a więc zaledwie 1-3 % rocznie, co zapewnia aptekom wyjątkowo łatwą przewidywalność cen na kolejny rok i praktycznie niezmiennie obciążenie.
5. Drugim istotnym elementem decydującym o sukcesie rynkowym KAMSOF było konsekwentne budowanie Krajowej Sieci Serwisu przygotowanej do obsługi technicznej aptek. Firmy konkurencyjne, które nie dostrzegły w porę potrzeby tworzenia podobnej sieci sukcesywnie traciły swoją pozycję rynkową.
6. Należy wyraźnie zaznaczyć, że firmy informatyczne funkcjonujące w ramach Krajowej Sieci Serwisu działają na własny rachunek i zawierają z aptekami odrębne umowy cywilno-prawne, na których treść, ani ceny usług KAMSOF nie ma najmniejszego wpływu.
7. Należy także zauważyć, że aptekarze utożsamiają często firmę KAMSOF z Krajową Siecią Serwisu w sposób dosłowny, traktując te firmy, wprost jako KAMSOF. Potwierdzeniem takiego postrzegania może być dyskusja z jednym z aptekarzy, który powiedział wprost – „KAMSOF jest drogi”. Aptekarz przedstawił fakturę, jaką otrzymał od firmy serwisującej na ponad 2 tys. zł. Po analizie faktury okazało się, że na fakturze była jedna pozycja związana z KAMSOF, na kwotę ok. 650 zł, która dotyczyła aktualizacji systemu na kolejny rok, a pozostałe pozycje dotyczyły opłat za usługi serwisowe, opłaty za dojazd, dostawę rolek papieru do drukarek fiskalnych i taśm barwiących do drukarek taksujących recepty. Po wyjaśnieniu aptekarz przyznał rację, że opinię swoją sformułował zbyt pochopnie. Podany przykład podaje jedynie w celu wyjaśnienia, iż aptekarze często niesłusznie utożsamiają KAMSOF z firmami serwisującymi.
8. W początkowym okresie współpracy (lata 90-te i początek lat 2000) firma KAMSOF, na wniosek aptekarzy analizowała i publikowała okresowo (z opóźnieniem półrocznym), w czasopiśmie Witamina C++, tzw. średnie ceny rynkowe usług stosowane w Krajowej Sieci Serwisu. Celem publikacji takich informacji była ochrona interesów aptekarzy przed stosowaniem przez firmy serwisowe nadmiernych i nieuzasadnionych cen usług.
9. Od 2004 r. firma KAMSOF zaprzestała publikacji statystycznych cen usług, w wyniku doniesienia do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, prawdopodobnie przez jakąś firmę konkurencyjną lub aptekę. Urząd UOKiK postawił zarzut o celowym zamiarze KAMSOF, wpływania na kształtowanie się cen rynkowych. Sprawa nie zakończyła się do tej pory, a KAMSOF jest regularnie wzywany do składania kolejnych wyjaśnień.
10. Aktualnie ceny rynkowe usług nie podlegają żadnej ocenie statystycznej, a rzeczywiste ceny usług są przedmiotem wyłącznie negocjacji między aptekami i firmami serwisującymi.
11. Jest bardzo prawdopodobne, iż aptekarze pozbawieni dostępnej w poprzednich latach informacji o statystycznych cenach usług, nie mają odpowiednich argumentów w negocjacjach z firmami informatycznymi.
12. Należy wyraźnie zaznaczyć, że KAMSOF nie zna treści umów zawieranych między aptekami i firmami informatycznymi, a tym bardziej nie uzyskuje żadnych dodatkowych przychodów z takich umów.

Pomoc aptekom świadczona przez KAMSOF.

1. Od początku swojej działalności KAMSOF stawiał i dalej stawia na partnerską współpracę z aptekami oraz na takie kształcenie aptekarzy, aby mogli samodzielnie realizować wiele usług serwisowych, bez posiłkowania się firmami serwisowymi.

2. W efekcie tych działań wielu aptekarzy uzyskało status serwisantów, uzyskało karty serwisantów i sami obsługują swoje apteki, a także biorą udział w okresowych szkoleniach technicznych na prawach autoryzowanych serwisantów.
3. Firma KAMSOFI postawiła od początku na konsekwentną edukację aptek, w postaci okresowych 3-dniowych ogólnopolskich zjazdów szkoleniowych. Ostatni zjazd ogólnopolski odbył się kilka dni temu w Warszawie (7.12.2010 r.), i poświęcony był przygotowaniu aptek do czekających je w najbliższym czasie, istotnych zmian w podatku VAT. W zjeździe uczestniczyło ponad 450 aptekarzy.
4. Na wniosek licznych aptekarzy, odbędzie się powtórzenie konferencji warszawskiej w Katowicach w dniu 16.12.2010 r. w Domu Lekarza.
5. Dotychczas odbyło się 39 zjazdów ogólnokrajowych i kilkadziesiąt zjazdów regionalnych.
6. Od kilkunastu lat KAMSOFI prowadzi w siedzibie KAMSOFI comiesięczne warsztaty dla aptekarzy. Warsztaty takie odbywają się, co miesiąc, w każdy czwartek po 20-tym danego miesiąca, w godzinach 10.00-16.00. Każdy aptekarz, który ma jakiegokolwiek potrzeby informacyjne, może skorzystać z bezpłatnej pomocy konsultantów. Dla informacji podam, że podobne warsztaty dla lekarzy odbywają się w każdy piątek po 20-tym danego miesiąca.
7. Dodatkowo w każdym dniu roboczym, czynny jest serwis „hot Line”, w którym 3 konsultantów prowadzi stałe dyżury i odpowiada na telefony i maile aptekarzy. Wszystkie tego typu usługi świadczone są bezpłatnie, albo inaczej rzecz ujmując, zawarte są w cenie subskrypcji systemu.
8. Podobne szkolenia i warsztaty prowadzi oddziały zamiejscowe KAMSOFI, np. w Poznaniu, Wrocławiu, Toruniu, Lesznie i w innych miastach.
9. Wydaje się, że firma KAMSOFI, jako jedyna, regularnie prowadzi szkolenia dla aptekarzy.

Nowe formy wspomagania biznesowego aptek.

1. Firma KAMSOFI, jako jedyna świadczy aptekom dodatkowe serwisy biznesowe, które zawarte są w cenie opłaty subskrypcji na system informatyczny.
2. Należy ten fakt wziąć pod uwagę przy porównywaniu cen programów i usług stosowanych przez różne firmy informatyczne.
3. Cała unikalna platforma OSOZ o wartości rynkowej kilkudziesięciu milionów złotych oddana została na potrzeby aptek i dostarcza aptekom wiele wartościowych serwisów, jak, np.:
 - System Kontroli Recept - zabezpiecza apteki przed odrzuceniem refundacji przez NFZ,
 - Recepta Elektroniczna – przyspiesza obsługę recept w aptece i całkowicie eliminuje błędy odczytu treści recepty, a tym samym zwiększa bezpieczeństwo zdrowotne pacjenta,
 - Komunikaty GIF – ostrzegają apteki w zakresie leków i serii leków wstrzymanych lub wycofanych z obrotu. Należy zaznaczyć, że serwis wpywa bezpośrednio na komputery w aptekach i automatycznie blokuje możliwość wydania wstrzymanych leków, nie absorbując w tym względzie aptekarzy,
 - Komunikaty OIA – zapewniają szybką komunikację między aptekami i samorządami aptekarskimi,
 - Komunikaty KAMSOFI – służą do informowania aptek w sprawach istotnych i terminowych. Przykładowo w ostatnim czasie wysyłane są regularnie informacje dotyczące terminów wejścia w życie nowych rozporządzeń,
 - Faktury elektroniczne – to z kolei serwis, który kapitalnie usprawnia komunikację aptek z hurtowniami i całkowicie eliminuje zawodne dyskiety z fakturami,
 - Zdrowotne programy lojalnościowe – to serwis kierowany do aptek, które noszą się z zamiarem uruchomienia własnych programów lojalnościowych, ale nie mają na to wystarczających środków lub nie mają wystarczającego rozeznania w aspektach prawnych (rejestracja bazy danych osobowych),
 - Strony internetowe aptek – apteki mogą na portalu OSOZ uruchomić własne strony internetowe,
 - Leki Unikalne i Leki na Ratunek – to serwis pozwalający aptekom łatwiej „pozbywać się” leków o krótkim terminie ważności,
 - Znajdź aptekę – serwis internetowy umożliwiający pacjentowi znalezienie apteki w najbliższej okolicy,
 - Szukaj Leku – automatyczny serwis pozwalający pacjentowi poszukać aptek, które posiadają leki zapisane na receptie. Za zgodą apteki pacjent może zobaczyć ceny leków w danej aptece, a nawet dokonać wstępnej rezerwacji leków.
 - Szereg innych interesujących serwisów, jak np. możliwość znajdowania przez pacjenta, apteki pełniąc dyżur nocny.
4. Apteki należące do tzw. Aptecznego Banku Danych uzyskują wiele serwisów wspomagających parametry ekonomiczne aptek.
5. Wartość rynkową takich usług można wycenić na kilkaset złotych miesięcznie.

Koszty oprogramowania aptecznego KAMSOF.T.

1. Oprogramowanie dla aptek tworzone jest przez KAMSOF.T od 1990 r.
2. W latach 1990 – 2000 KAMSOF.T wytwarzał oprogramowanie w wersji DOS (system KS-AOD).
3. Od 2001 r. wprowadzone zostało równoległe oprogramowanie w wersji Windows (system KS-AOW).
4. W kolejnych latach liczba instalacji systemu KS-AOW sukcesywnie wzrastała, a systemu KS-AOD praktycznie zaniknie.
5. Aktualnie liczba instalacji DOS-owych nie przekracza 500 i w przeciągu kilku najbliższych miesięcy system KS-AOD praktycznie zaniknie.
6. Przy zakupie oprogramowania w pierwszym roku (nowa apteka), aptekarz może otrzymać upusty handlowe w przypadku posiadania większej liczby aptek.
7. Firma KAMSOF.T stosuje upusty nawet w przypadkach, kiedy niezależne apteki złożą jedno wspólne zamówienie na nowy system (tzw. zakup zbiorowy, tzw. grupy zakupowe).
8. W przypadku zakupu oprogramowania przez Partnera Handlowego KAMSOF.T, stosownych upustów może udzielić Partner Handlowy.
9. W chwili obecnej głównym źródłem przychodów KAMSOF.T związanych z aptekami, są przychody wynikające z aktualizacjami systemu KS-AOW, na kolejny rok eksploatacji.
10. Ceny katalogowe aktualizacji systemu w aptece ustalone zostały wiele lat temu na poziomie 20% wartości katalogowej pełnego systemu i pozostają niezienne przez lata, między innymi w celu zapewnienia jasnej i stabilnej polityki cenowej względem aptek.
11. Faktyczna cena za aktualizację systemu zależna jest od liczby stanowisk (licencji) w aptece.
12. Jak podano wcześniej, aktualne katalogowe ceny detaliczne subskrypcji systemu KS-AOW na 2011 r. wynoszą:

WIELKOŚĆ INSTALACJI W APTECE	CENA DETALICZNA AKTUALIZACJI SYSTEMU KS-AOW		
	NA ROK [zł]	NA MIESIĄC [zł]	NA DZIEŃ [zł]
KS-AOW, 1-stanowisko	432.00	36.00	1.18
KS-AOW, 2-stanowiska	577.00	48.08	1.58
KS-AOW, 3-stanowiska	722.00	60.17	1.98
KS-AOW, 4-stanowiska	867.00	72.25	2.37

13. Od podanych cen katalogowych Partnerzy Handlowi mogą stosować dodatkowe upusty handlowe.
14. Przedstawiona wyżej tabela wskazuje wyraźnie, że opłaty roczne za system informatyczny KS-AOW, który jest podstawowym systemem wspomagającym cały proces biznesowy aptek, jest relatywnie bardzo atrakcyjna, żeby nie powiedzieć niska. Takie ceny systemu są możliwe dzięki dużej liczbie użytkowników.
15. Aby dokonać przybliżonego porównania różnych opłat, jakie ponosi apteka w związku z prowadzoną działalnością, należy wskazać, iż miesięczna opłata za całoroczną aktualizację systemu KS-AOW i bieżące dostosowanie systemu do zmieniającego się prawa, jest znacznie niższa, niż abonament, jaki płaci aptekarz za telefon komórkowy, przy czym funkcjonalność i odpowiedzialność systemu KS-AOW, w odniesieniu do telefonu jest nieporównywalnie wyższa.
16. Średnia miesięczna opłata za użytkowanie systemu do wspomagania pracy apteki jest wielokrotnie niższa, niż miesięczny koszt rolek papieru do drukarek fiskalnych. Z analiz statystycznych dokonanych w KAMSOF.T wynika, że miesięczny koszt papieru do drukarek fiskalnych waha się w aptece od 30 do 144 zł., czyli koszt papieru jest kilkakrotnie wyższy od kosztu opłat za wielomodułowy system informatyczny.
17. Miesięczny koszt użytkowania systemu KS-AOW jest także niższy od opłat, jakie miesięcznie ponosi apteka z tytułu przelewów bankowych.
18. Jeżeli dodatkowo uwzględnić rabaty przy zakupach zbiorowych, to można powiedzieć, że w odniesieniu do funkcjonalności systemu KS-AOW, opłata za użytkowanie tego systemu jest bardzo atrakcyjna.

Koszty oprogramowania aptecznego KAMSOF.T w przypadku przynależności apteki do ABD.

1. KAMSOF.T od kilkunastu lat prowadzi Apteczny Bank Danych, a na podstawie gromadzonych danych tworzy różne opracowania statystyczne, pomocne aptekom, dotyczące rynku leków. Z opracowań statystycznych KAMSOF.T korzystają nieodpłatnie również Izby Aptekarskie w celu obrony interesów aptekarzy.
2. Za dane pozyskiwane z aptek, KAMSOF.T płaci aptekom (zawierane są odpowiednie umowy) kwoty, które pokrywają w całości koszty systemu informatycznego.
3. Można, więc powiedzieć, że apteka, która należy do ABD, użytkuje system informatyczny KS-AOW za darmo.
4. Dodatkowo apteka należąca do ABD otrzymuje zwrotnie wiele ciekawych serwisów biznesowych wspomagających prowadzenie apteki. Wielu właścicieli aptek bardzo głęboko korzysta z tych serwisów i monitoruje natychmiast w przypadku jakichkolwiek opóźnień z ich udostępnianiem.

5. Ponadto każda apteka należąca do ABD otrzymuje bezpłatnie czasopismo OSOZ o wartości ponad **120 zł.** rocznie.
6. Wszystkim aptekom mającym przeświadczenie o wysokich kosztach oprogramowania można zaproponować przystąpienie do ABD, dzięki czemu koszty oprogramowania skompensowane zostaną z nawiązką.

Koszty innego oprogramowania KAMSOFTE stosowanego przez apteki.

1. Należy wyraźnie odróżnić cenę systemu informatycznego KS-AOW od innych systemów informatycznych lub modułów specjalistycznych użytkowanych przez apteki.
2. Oprogramowanie podstawowe to takie, które służy do podstawowego zarządzania apteką i jest sprzedawane w dużych ilościach.
3. Oprogramowanie specjalistyczne, to takie, które optymalizuje procesy biznesowe w aptece lub wspomaga zarządzanie siecią aptek i jest kupowane przez zdecydowanie mniejszą liczbę aptek.
4. System KS-AOW jest podstawowym systemem apteki wspomagającym zarządzanie, natomiast inne moduły i programy są opcjonalne.
5. Należy dodatkowo zaznaczyć, że tzw. opcjonalne moduły i systemy informatyczne nie są niezbędne do standardowego funkcjonowania apteki. Aptekarz zakupuje dodatkowe oprogramowanie z własnej woli, kierując się najczęściej korzyściami, jakie z niego wynikają.
6. Wybrane apteki, w zależności od potrzeb biznesowych i proporcjonalnie do wielkości biznesu (sieci aptek) stosują między innymi następujące moduły i systemy:
 - Moduł cenowy bazy BLOZ – okresowa aktualizacja cen urzędowych, odpłatności, czy limitów nie wymaga bezwzględnego korzystania z bazy BLOZ. Aptekarz, który uważa roczną opłatę za bazę BLOZ wynoszącą **218 zł.**, za nieograniczoną liczbę aktualizacji, za zbyt wysoką, może dokonywać okresowych zmian w swojej aptece tradycyjnym sposobem ręcznym. System KS-AOW umożliwia dowolny wybór aktualizacji kartoteki towarowej w aptece. Doświadczenie praktyczne wskazuje, że praktycznie wszystkie apteki korzystają z bazy BLOZ (BAZYL w aptekach firm konkurencyjnych), bowiem w sposób udokumentowany oszczędzają w ciągu roku kilkadziesiąt godzin pracy, w przypadku „ręcznej” aktualizacji bazy towarowej. Dla wyjaśnienia można wskazać, że roczna opłata za bazę BAZYL jest **wyższa** od opłaty za bazę BLOZ.
 - Moduł Strategie - jest stosowany przez ograniczoną liczbę aptek, szczególnie tych, w których właściciele wykazują zainteresowanie optymalizacją procesów i dodatkowym obniżeniem kosztów. Zakup modułu Strategie jest zależny wyłącznie od woli aptekarza i podyktowany jest oczywistymi korzyściami.
 - System KS-ZSA – przeznaczony jest do zarządzania własną siecią aptek, i kupowany jest przez właścicieli posiadających od kilku do kilkudziesięciu aptek. Decyzja o zakupie tego systemu podyktowana jest wyłącznie względami biznesowymi i opłacalnością.
7. Należy także podkreślić, że ceny programów i modułów opcjonalnych są wyższe od cen systemu KS-AOW, głównie z powodu dużej złożoności funkcjonalnej (wyrafinowane funkcje biznesowe) i relatywnie niewielkiej sprzedaży (kilka do kilkaset licencji).

Koszty usług serwisowych stosowane przez KAMSOFTE

Jak zaznaczyłem wcześniej KAMSOFTE stosuje zasadę podziału kosztów dojazdu, jeśli jedna trasa serwisowa obejmuje kilka aptek.

Drugim zagadnieniem związanym z dojazdem do aptek jest wyliczenie faktycznych kosztów dojazdu.

Generalnie stosowana jest zasada uwzględniająca w koszcie dojazdu następujące elementy:

- Koszt pracy pracownika (serwisanta),
- Koszt paliwa,
- Koszt amortyzacji pojazdu, łącznie z materiałami eksploatacyjnymi,
- Przyjmuje się średnią szybkość 40 km./godz. w obszarze zabudowanym i 50 km./godz. poza obszarem zabudowanym.

Na podstawie powyższych danych oblicza się stawkę kalkulacyjną za 1 km. dojazdu do apteki (apteki).

Stawka kalkulacyjna za kilometr mnożona jest przez odległość do apteki (apteki), w obie strony, wyliczaną na podstawie wskazań licznika samochodu.

Tak wyliczona wartość za dojazd obciąża 1 aptekę lub obciąża proporcjonalnie kilka aptek, jeśli trasa jest łączona.

Porównanie cen stosowanych przez firmy informatyczne na rynku aptecznym.

1. KAMSOFI jest zdecydowanym zwolennikiem prowadzenia przez Izby Aptekarskie analiz cen usług programistycznych i serwisowych.
2. Wydaje się, że Izby Aptekarskie mogą prowadzić takie analizy bez naruszenia prawa, co w przypadku KAMSOFI działanie takie (analizy statystyczne) uznane zostało za niezgodne z prawem.
3. W imieniu KAMSOFI mam jednak prośbę, aby takie porównanie było jak najbardziej obiektywne.
4. Porównanie winno objąć usługi programistyczne i serwisowe dotyczące podstawowego programu do obsługi apteki.
5. Podstawą porównania winien być system oparty o Windows, ponieważ wersje DOS zajmują znikomą pozycję rynkową i odbiegają cenowo z uwagi na istotnie mniejszą funkcjonalność.
6. Analiza cenowa powinna objąć łączne koszty użytkowania systemu w okresie 5 lat, w tym pierwszy rok związany z zakupem systemu i 4 kolejne lata eksploatacji.
7. Dla lepszego odniesienia należy posłużyć się przykładem standardowej apteki, posiadającej 2 stanowiska komputerowe w okienkach i 1 stanowisko u właściciela, użytkującej łącznie 3 licencje.
8. Ceny programów dodatkowych (opcjonalnych) trudno jest poddać analizie, ponieważ cena zależy od wielu czynników dotyczących jakości funkcjonalnej, jak również wielkości sprzedanych licencji. W przypadku KAMSOFI można powiedzieć, że w przypadku części programów i modułów opcjonalnych wpływy ze sprzedaży nie pokrywają kosztów ich produkcji