

DEBRECENO VAISTINĖ



STRATEGINIS

VEIKLOS

2024 - 2027

PLANAS



IŽANGA

UAB „Debrecono vaistinė“ 2025-2027 metų strateginis veiklos planas parengtas atsižvelgiant į UAB „Debrecono vaistinė“ vienintelio akcininko lūkesčių raštą, bei UAB „Debrecono vaistinė“ 2024-2026 metų strateginį veiklos planą. 2025-2027 m. strateginis veiklos planas (toliau – Strateginis planas) parengtas vadovaujantis Klaipėdos miesto savivaldybės tarybos sprendimu Nr. T2-373 patvirtintomis Savivaldybės įmonių, viešųjų įstaigų, akcinių ir uždarytųjų akcinių bendrovių, kurių dalyvė yra Klaipėdos miesto savivaldybė, strateginių veiklos planų rengimo rekomendacijomis. Strateginiame plane pateikiamos pagrindinės Bendrovės strateginės veiklos kryptys, įvardijami konkretūs tikslai ir uždaviniai joms pasiekti. Strateginio plano rengimą ir įgyvendinimo valdymą savo kompetencijų ribose užtikrina Bendrovės vadovas, ir vadovo pavedimu paskirti Bendrovės darbuotojai.

BENDROVĖS VEIKLA

Bendrovės veiklos objektas – vaistinių gaminančių ir parduodančių vaistus veikla.

Bendrovė gamina vaistus gydymo įstaigoms, gyventojams pagal individualius gydytojų išrašytus receptus, ekstemporalinių vaistų gamybą.

UAB „Debrecono vaistinė“ yra ribotos civilinės atsakomybės privatus juridinis asmuo, kurio tikslas – racionaliai naudoti Bendrovės turtą bei kitus išteklius, siekti pelno, kad būtų patenkinti akcininko interesai. 100 proc. UAB „Debrecono vaistinė“ akcijų priklauso Klaipėdos miesto savivaldybei. Bendrovės įstatinis kapitalas yra 512 660,00eur., jis padalytas į 51266 vnt. paprastųjų akcijų. Vienos akcijos vertė lygi 10.00 Eur. Šios akcijos yra nematerialios. Kiekviena akcija, už kurią visiškai sumokėta, priklauso Klaipėdos miesto savivaldybei 2021 m. rugsėjo 30 d. sprendimu Nr. T2-214 „Dėl Klaipėdos miesto savivaldybės tarybos 2020 m. gegužės 21 d. sprendimo Nr. T2-102 „Dėl Klaipėdos miesto savivaldybei nuosavybės teise priklausančio turto investavimo, formuojant uždarnosios akcinės bendrovės „Debrecono vaistinė“ įstatinį kapitalą“ pakeitimo“, Savivaldybės administracijos direktoriaus 2021 m. spalio 7 d. įsakymu Nr. AD2-1944 „Dėl Klaipėdos miesto savivaldybės administracijos direktoriaus 2020 m. spalio 2 d. įsakymo Nr. AD2-1755 „Dėl Klaipėdos miesto savivaldybės įmonės „Debrecono vaistinė“ pertvarkymo į uždarytąją akcinę bendrovę“, 2021 m. gruodžio 13 d. įregistruoti juridinių asmenų registre UAB „Debrecono vaistinė“ įstatai. Iš įmonės statuso pertvarkius į uždarnosios akcinės bendrovės statusą, pasikeitė ilgalaikis turtas iš 53800 į 511400 Eur. ir nuosavas kapitalas iš 73235 į 512660 Eur.

UAB „Debrecono vaistinė“ prekybinės vietos yra:



- UAB „Debrecono vaistinė“, adresu Taikos prosp. 101A-4, Klaipėda

Gamybinės vaistinės veikla tuose pačiose Klaipėdos miesto vietose buvo pradėta jau nuo 1965 metų Sportininkų g.16 ir nuo 1977 metų Taikos pr. 101a-4, tad nemažai klaipėdiečių su šiomis vaistinėmis sieja šiltus vaikystės prisiminimus:



Dabartinis fasadas Taikos pr.101A-4, Klaipėda :



ORGANIZACINĖ STRUKTŪRA

100 procentų UAB „Debrecono vaistinė“ akcijų priklauso Klaipėdos miesto savivaldybei, t. y. Klaipėdos miesto savivaldybės administracija atlieka vienintelio akcininko funkcijas ir sprendimus. Vaistinės vadovas Justinas Ščėsna išrinktas antrajai 5 metų kadencijai (nuo 2023 m. sausio 11 d.). UAB „Debrecono vaistinė“ vadovas Justinas Ščėsna įmonėje dirba nuo 2018 metų.

ĮMONĖS VEIKLOS APRAŠYMAS

BENDROJI CHARAKTERISTIKA

Įmonės pavadinimas	Uždaroji akcinė bendrovė “Debrecono vaistinė”
Įmonės kodas	140786882
Adresas	Taikos pr.101A-4, Klaipėda, LT-94198
Telefonas	8 - 46 346 105
Elektroninis paštas	debreconas101@gmail.com
Internetinės svetainės adresas	debrecono-vaistine.lt

Įmonė yra juridinis asmuo, turintis antspaudą su Įmonės pavadinimu, atsiskaitomąją ir kitas sąskaitas Lietuvos Respublikos įregistruotuose bankuose, atributiką. Savo veiklą bendrovė grindžia Lietuvos Respublikos Konstitucija, Lietuvos Respublikos įstatymais, LR nutarimais, Klaipėdos miesto savivaldybės priimtais sprendimais, kitais teisės aktais. Įmonė savo veikloje vadovaujasi LR teisės aktais; Civiliniu kodeksu, LR Valstybės ir savivaldybės įmonių įstatymu, įmonės įstatais, Darbo kodeksu, Lietuvos respublikos Farmacinės veiklos įstatymu, duomenų apsaugos bei kitais teisės aktais, reglamentuojančiais farmacijos, bei įmonių veiklą.

Visa įmonės veikla atsispindi licencijų apraše.

Įmonei suteiktos licencijos:

- licenciją užsiimti farmacine veikla (turime teisę įsigyti vaistinius preparatus ir jais disponuoti, prekiauti)
- gamybinės vaistinės veiklos licenciją – mūsų pagrindinė veikla (kontroliuoti vaistinių preparatų kokybę , juos sandėliuoti ruošti – gaminti , išduoti-parduoti fiziniams, juridiniams asmenims) gamybinė visuomenės vaistinė.
- licenciją farmacinei veiklai su narkotiniais ir psichotropiniais vaistais bei vaistinėmis medžiagomis.

Įmonė turi leidimus ir pažymėjimus:

- įsigyti, parduoti ar kitaip perleisti nuodingąją medžiagą , naudoti nuodingąsias medžiagas.
- higienos leidimą (reikalingas versti ūkine – komercine veikla),
- maisto tvarkymo subjekto patvirtinimo pažymėjimas.



STRATEGINIO PLANO VEIKSMŲ TIKSLAS

UAB „Debreceno vaistinė“ strateginio veiklos plano tikslai:

- Efektyvinti įmonės veiklą;
- Gerinti klientų aptarnavimo kokybę;
- Modernizuoti Įmonės veiklą.
-

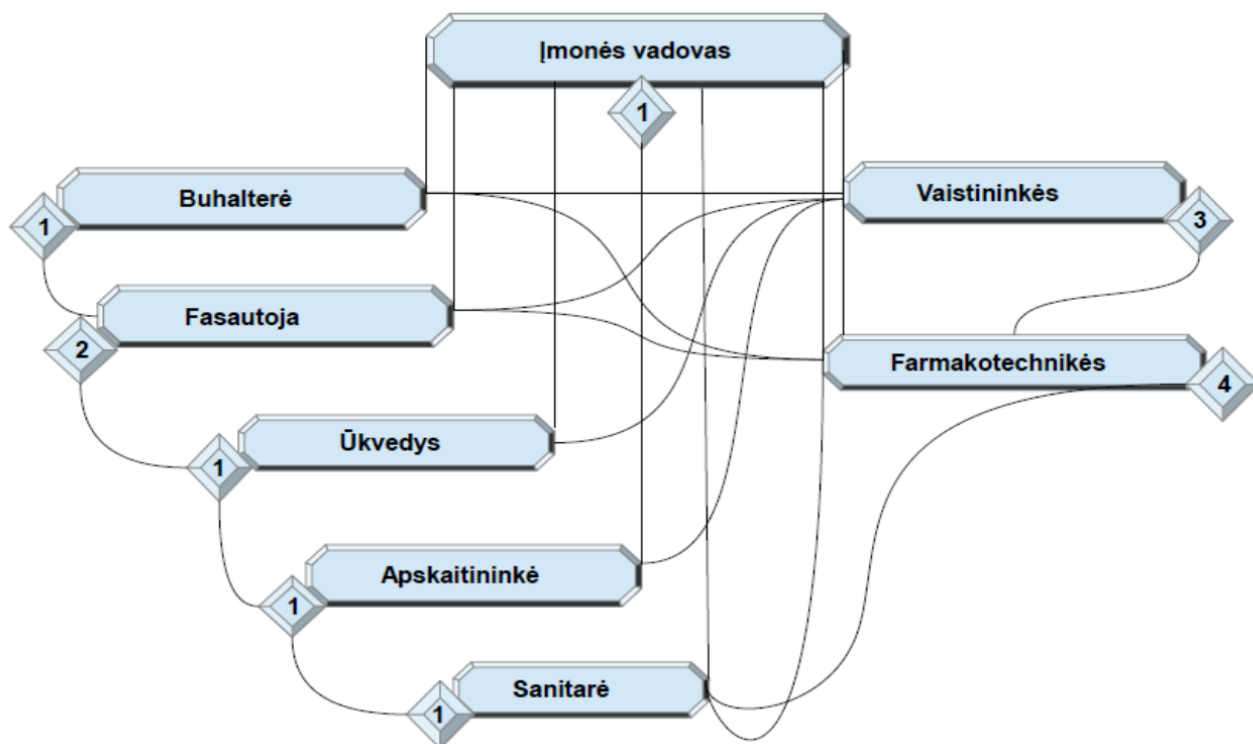
STRATEGINIO PLANO VEIKSMŲ RENGIMAS

Įmonės strateginis veiklos planas rengiamas atsižvelgiant į pagrindinio įmonės akcininko lūkesčius išdėstytus lūkesčių rašte.

Pagrindinis Strateginio plano tikslas – įgyvendinti pagrindinio ir vienintelio akcininko, o taip pat ir „netiesioginių įmonės akcininkų,, – klaipėdiečių lūkesčius.

Rengiant įmonės 2025-2027 m. strateginį veiklos planą vadovautasi, Farmacijos įstatymu, LR akcinių bendrovių įstatymu, Įmonės įstatais. Atsižvelgiame į įmonės vykdomą veiklą, turimus išteklius, konkurencinę aplinką ir technologijų vystymosi tendencijas.

ĮMONĖS VALDYMAS IR STRUKTŪRA, SCHEMA



Atsakomybės paskirstymas:

Vadovas - atsakingas už įmonės strateginius sprendimus, valdymą ir plėtrą, personalą.

Vyr. buhalteris – atsako už finansinį planavimą bei apskaitą (tiesiogiai pavaldus vadovui).

Personalas – kvalifikuotas ir nekvalifikuotas. Kvalifikuoti darbuotojai turi aukštąjį arba bent aukštesnįjį (neuniversitetinį aukštąjį) išsilavinimą, atitinkantį tiesiogines farmacinės paslaugas. Smulkiau išdėstytos pareigybės.

Klientų aptarnavimo kokybės strategija

Tiesiogiai su klientais dirbančių kvalifikuotų farmacijos specialistų kokybiško aptarnavimo paslauga yra vykdoma pasirašytinai pagal pareiginių nuostatų aprašą :

Užtikrinama įmonės nepertraukiama veikla

Konsultuojami ir aptarnaujami klientai , suteikiama aktuali informacija išduodamiems medikamentams.

Išduodant-parduodant vaistinius preparatus teikia farmacinę paslaugą.

Tinkamai laikomi ir paskirstomi pagal teisės aktus vaistai.

Prieš vaistams patenkant pacientams patikrinami jų ženkliniai, pakuotės, galiojimo terminai.

Esant poreikiui , vadovaujantis įgytomis žiniomis ir teisės aktų reikalavimais , bei atsižvelgiant į tai , kad vienus vaistus galima pakeisti kitais , atitinkamą cheminę sudėtį turinčiais panašiais (analoginio poveikio) vaistais , parenka tinkamiausius vaistus

Aprūpina gyventojus ir juridinius asmenis vaistais, suteikia informaciją apie jų racionalų vartojimą , nepageidaujamas reakcijas ir sąveikas.

Pataria pacientui, kaip rūpintis sveikata, suteikia informaciją apie kūno priežiūrą ir higieną , mitybą , maisto papildų vartojimą

Užtikrina tinkamą vaistinių prekių , vaistinių žaliavų laikymą , pardavimą , farmacinių atliekų priėmimą.

Palaiko švarą ir tvarką darbo vietoje.

Gamina vaistinėje kartinius ir ekstemporaliuosius vaistus.

Tikrina pradinių medžiagų gamybai ir pagamintų produktų naudojimui kokybę ir tapatybę.

Nagrinėja ir apibendrina pirkėjų pasiūlymus, pageidavimus, pastabas.

Sprendžia konfliktines situacijas su klientais.

Renka ir teikia įmonės vadovui duomenis apie klientų pageidavimus ir pretenzijas.

Priima sprendimus pagal kompetenciją.

Informuoja gyventojus apie vaistinių augalų poveikį ir racionalų vartojimą.

Planuoja kokybiškesniam kliento aptarnavimui orientuotą darbo laiką.

Tobulina aptarnavimo standartą aktualiose kursuose.

Laikosi etinių reikalavimų.

Laikosi duomenų apsaugos reikalavimų, konfidencialumo kliento atžvilgiu.

Nuolatinai tobulina savo kvalifikaciją, gerina žinias tiesioginėm pareigom atlikti.



Kvalifikuoti darbuotojai (farmacijos specialistai viso 6 asmenys) nuolat tobulinasi privalomai kas 5 metus farmacijos mokslo aktualijose po 120 valandų sertifikuotose kursuose. Planuojama per 2023 metus įrengti būtinąjį neįgaliems klientams aptarnavimui keltuvą antro aukšto oficinės patalpoms pasiekti, tą pareigą nurodo LR sveikatos apsaugos ministro įsakymas 2003 metų sausio 7d. Nr.V - 7 „Dėl vaistinių patalpų ir įrenginių reikalavimų patvirtinimo“ 14.2 punktu „oficina (klientų aptarnavimo patalpa) turi būti prieinama neįgaliems žmonėms“.

Darbuotojų įsitraukimas

Personalas yra labai įvairus. Atliktas 2020m. Profesinės rizikos vertinimas (pagal SAM ir SDA ministrų įsakymą Nr. V-699/A1-241), kuriame buvo tiriami ir psichosocialiniai veiksniai testais personalui. Surinkta 2,07 balai, kur neturėtų viršyti 3 balų, reiškia darbo sąlygos, reikalavimai, organizavimas, darbo turinys,

darbuotojų tarpusavio santykiai ir santykiai su darbdaviu yra geri. Iš kvalifikuotų darbuotojų (viso 8 asmenys) lojalūs-aktyvūs įmonės klestėjimui yra 4 asmenys, kurie operatyviai reaguoja į vidinius ir išorinius iššūkius, neutralūs – 3 asmenys, nelojalūs – 1 asmuo. Mažėja nelojalių darbuotojų, dėl to didėja lojalumas. Nekvalifikuoti (viso 4 asmenys) lojalūs - 3 asmenys, neutralūs – 1 asmuo. Lojalumas yra gana aukšto lygio. Darbuotojai motyvuojami ir bus motyvuojami darbo vietos klasikiniu išskirtinumu, turgaus ir „plastmasinio“ komercializmo mažinimu, nes panašios specifikos darbo vietų yra tik kelios kitose didmiesčiuose. Nuolatinai tobulinamas minimalistinis ergonomiškumas, nuolat derinama kolektyvo ir vadovybės interesai, etapais keliamas atlygis. Visuomenės sveikatinimas yra pirmasis įmonės veiklos prioritetas, kadangi ir personalas yra visuomenės vidinė įmonės dalis, išlaikomas darbuotojų sveikatos saugumas įmonės patalpose. Įmonės patalpos yra erdvios ir gerai vėdinamos, vasaros metu yra oro kondicionavimas. Ne paslaptis, kad nemaža tinklinių vaistinių dalis turi labai mažas patalpas ir dažnai nevėdinamas ar nekondicionuojamas, tai irgi yra darbuotojams motyvacija bendrovės naudai - įsitraukti aktyviai dalyvauti veikloje.

APLINKOS VEIKSNIŲ ANALIZĖ

Išorinės aplinkos analizė

Politiniai - teisiniai veiksniai

- Pagrindiniai teisiniai veiksniai, reguliuojantys įmonės veiklą yra LR Farmacijos įstatymas, LR Sveikatos apsaugos ministerijos teisiniai aktai, reguliuojantys vaistų kainas.
- Klaipėdos miesto savivaldybės tarybos ir administracijos sprendimai yra palankūs viešam interesui, kad visuomenei naudinga yra pagrindinė bendrovės veikla.
- Nekeičiama ir nepritaikoma esamai ekonominei situacijai antkainiai teritorinių ligonių kasų kompensuojamiems vaistams vaistinei yra mažai pelningi. Darbo sąnaudos aptarnaujant klientus įprastais kompensuojamais vaistais yra didesnės negu aptarnaujant eilinius klientus, o gamybinių kompensuojamųjų vaistų pagaminimo įkainis nustatomas SAM 2008m. įsakymu Nr. V - 194 neatitinka realių šio laiko sąnaudų jam pagaminti.
- Pagrindiniai LR teisinės bazės pakeitimai inicijuojami tinklinių vaistinių bendrovių lobistinių grupių, norint užvaldyti visą farmacijos rinką, atimant iš mažųjų įmonių jų išskirtinės veiklos galimybę. Tokiais įteisinančiais būdais vykdomas ekonominės įvairovės ir laisvės naikinimas.
- Išgyvendinami tvarką palaikantys teisės aktai, kurie sveikai riboja naujų vaistinių kūrimą, šalia jau esančių ir netgi tame pačiame pastate veiklą, didėja rizika ekonominiam smurtui, nestabilumui, lobizmui iš didžiųjų konkurentų pusės.

Ekonominiai veiksniai

- Didės paklausa pigesniems generiniams vaistams ir alternatyvioms medicinos prekėms.
- Vaistų ir medicininių prekių kainos tikriausiai didės dėl infliacijos, kylančių gamybos, transportavimo ir energijos sąnaudų

- Gali būti įvesta nauja kainodaros kontrolė, ypač kompensuojamiems vaistams, kas gali sumažinti pelną

1. Socialiniai veiksniai

Vaistinėje numatoma truputi mažinti darbuotojų etatų bendrą sumą. Planuojama efektyviau paskirstyti personalą. Jaunesnio amžiaus darbuotojas pergrupuoti prie farmacinių paslaugų tiesioginio darbo su klientais, vyresnio – į gamybos skyrių. Kadangi dauguma darbuotojų yra priešpensijinio ar pensijinio amžiaus, siekiama, kad ateityje įmonės kolektyvas būtų formuojamas iš jaunesnių ir kvalifikuotesnių darbuotojų.

Dėl išaugusio 2024 m. universitetinį išsilavinimą turinčio vaistininko vidutinio rinkos atlyginimo ir paklausos vaistinėse negalės vieni dirbti žemesnę kvalifikaciją turintys farmacijos specialistai, (juos turi kontroliuoti universitetinį išsilavinimą turintis vaistininkas), įmonėje dirba turintys žemesnę kvalifikaciją, negu to reikalauja veiklos specifika, nors farmacijos darbuotojų vidutinis darbo užmokestis didėja įmonėje ir bendroje darbo rinkoje, dar ir todėl įmonės darbuotojų kontingentas sensta. Aukštesnės kvalifikacijos farmacininkų poreikiui darbo rinkoje didėjant, didėja ir jų, aukštesnės kvalifikacijos darbuotojų, stygius įmonės viduje.

2. Technologiniai veiksniai

Tiesioginės veiklos technologiniai veiksniai

- Informacinės technologijos yra kas metus atnaujinamos etapais pagal susidariusį poreikį ar teisės aktų reikalavimus. Atnaujinti turėsime kasos blokus pagal VMI reikalavimus iki 2025 metų.
- Vaistų gamybos įrengimai.
- Klientų aptarnavimo inventorių- neigaliųjų keltuvas planuojamas 2023 metams.

Netiesioginės veiklos (buitiniai) technologiniai veiksniai

- Apšvietimas vidaus patalpų planuojamas atnaujinimas iki 2025 metų pabaigos pakeisti nuo 50% iki 100% visų šviestuvų iš liuminescencinių į diodinius ekologiškesnius ir ekonomiškesnius artimesnius saulės spektrui „WARM WHITE“ arba-ir „COMFORT WARM WHITE“ šviestuvus.
- Patalpų renovacija vyksta pastoviai. Planuojamas 2025 metams oficinios darbuotojų zonos grindų dangos pakeitimas.

Ekologiniai veiksniai

- Vaistinėje naudojama tara vaistų gamybai iš kartono, stiklo, polimerų. Pakuočių atliekos pagal aplinkosauginius reikalavimus yra griežtai apskaitomos V.š.į „Žaliasis taškas“ pagal įmonėms privalomus normatyvus. Apskaitomos visos pakuotės, kurios naudojamos vaistų gamyboje GPAIS

sistemoje (vieninga gaminių , pakuočių ir atliekų apskaitos informacinė sistema). Yra atskira vaistų atliekų ir vaistinių žaliavų atliekų saugaus utilizavimo praktika. Pagal Farmacijos įstatymą sudaryta sutartis su atliekų tvarkymo įmonėmis UAB „Tekasta“ ir UAB „Toksika“ , kas pusmetį surenkamos autorizuotų atliekų vežėjų , tokių kaip UAB „AV investicija“ , UAB „Tekasta“ ir pristatomos tvarkytojams.

- Įmonės veiklos lūkesčiai derinasi – integruojasi su aplinkosaugos, etinių, žmogaus teisių, vartotojų teisių pagrindinėmis Europos sąjungos strategijomis, esant reikalui bendradarbiaujama su suinteresuotaisiais subjektais, derinamos įmonės vidinės procedūros su ES atnaujinta socialinės atsakomybės strategija. Įdiegtas „Geros Vaistinių Praktikos Vadovas“ , vidinis dokumentas reglamentuojantis-kontroliuojantis vaistinės kokybišką, aplinką tausojančią veiklą . Gera vaistinių praktika – normų, nustatančių reikalavimus vaistinės veiklai, įskaitant farmacinės paslaugos teikimą ir farmacinės rūpybos principų įgyvendinimą, visuma.
- Įmonėje vykdomas aplinkosauginis lūkestis - procesas „Žalioji farmacija“ – 3R = “redece, reuse, recycle” , medikamentinių buteliukų „reciklinimas”. Kokybiškesnės taros tame tarpe ir indiferentinių žaliavų taros yra daug kartų naudojamos vaistams , jas pakartotinai plaunant ir sterilizuojant iki pilnai susidėvi, taip tausojama aplinka ir gamtos ištekliai.
- Integruojama Jungtinių Tautų darnaus vystymosi principus aplinkosauginiu, socialiniu ir ekonominiu aspektais ir siekiama užtikrinti technologijų naudojimą ir atsparios klimato kaitos pokyčiams infrastruktūros plėtrą.



Išorinės aplinkos analizė

2024 metais pagrindiniais konkurentais išliko tinklinės vaistinės. Pagrindinių konkurentų padėtį stiprina monopolizacija visose srityse. Esamą atspindintis rinkos realijos palyginimas būtų; Ukraina ir Rusija. „Ukraina“ – tai Debreceno vaistinė, „Rusija“ – tai Nemuno vaistinė. Esami stipresni konkurentai negali pasiūlyti greito ekstemporalijų vaistų pagaminimo laiko, geresnės kokybės, iš anksto pagaminto asortimento, preparato sudėties ir niuansų aptarimo esamoje vietoje, nesinaudoja patikrinta kartų gaminamųjų vaistų tradicijomis, nes tai neatneša greito ir lengvo pelno, o mūsų bendrovė laikosi ant šio naudingumo piliečiams, kas ir yra prioritentinė kryptis tokioje įtemptoje konkurencijoje. „Stambieji konkurentai (tinklinės vaistinės)“ turi daugumą finansinių, teisinių pranašumų ir daug manipuliacinių įrankių veikti masinę ir profesinę nuomones, inicijuoti, įteisinti, legalizuoti išnaudojimo, užgrobimo, monopolizavimo, kartelinių susitarimų sistemas, kurios kenkia bendram gėriui, kitokių įmonių rūšių veiklai, bet negali pasiūlyti liaudžiai to ką turi Klaipėdos regione mažosios įmonės, o būtent klasikinės vaistų gamybos koncepcijos pasiūlą. Išliekamosios vertės principas; tvarumas turi derintis su visuomenės sveikatinimo interesu. Dauguma stambiųjų konkurentų vykdo greito pelno praktiką, paremtą personalo ir gamtos išteklių išnaudojimo principais, kuriama trumpalaikio efekto-vartojimo kultūra. UAB „Nemuno vaistinė“ gamina savo vardu, bet netiesiogiai, daug nekokybiškų fabrikinių papildų ir vaistų. Didelė konkurencija, nes šalia Taikos pr.101A-4, Klaipėda yra dvi vaistinės, o Sportininkų g.16-27, Klaipėda viena. Išskirtinumas būtų iš stambesniųjų vaistinių tinklų „Benu vaistinė“, siekianti kultūringo, neagresyvaus, ilgalaikės koncepcijos-tvaraus verslo atstovavimo.

- Pagrindiniai išoriniai konkurentai:

1. „Nemuno vaistinė“, „Gintarinė vaistinė“ - agresyviausi, brutalaus invazinio tipo.
2. „Eurovaistinė“, „Ukmergės vaistinė“, „Ramunėlės vaistinė“ žymiai didesni už mus oportunistinės rūšies konkurentai, išlaikantis minimalias verslo etikos ribas, esant palankiom sąlygom, užima rinkos dalį ar laimi viešąjį konkursą su ligoninėmis, nes daugiau turi įrankių-ryšių tam pasiekti.
3. Smulkios aplinkinės vaistinės - „Drakono vaistinė“, „Pavasario vaistinė“, „Sendvario vaistinė“, „Žvejų vaistinė“, turinčios savo specifines rinkos dalis: pacientų aptarnavimas namie, internetinė prekyba papildais, ryšiai su gydytojais psichiatrais, nusistovėję ryšiai su perkančiomis organizacijomis.

Atsilaikymui ir pranašumui prieš konkurentus analizės išvados:

- Mūsų įmonės prioritetas remiasi ilgalaikės abipusės naudos koncepcija, mažais žingsniukais išlaikyti, išstbulinti, spec. rinkos nišą.
- Informuoti gydymo įstaigų darbuotojus, gydytojus apie įmonės paslaugų išskirtinumą ir aktualumą, kaip alternatyvą įprastiems fabrikiniams vaistams.
- Dalyvauti gydymo įstaigų skelbiamuose viešuosiuose konkursuose dėl gaminamų vaistų pardavimo.
- Išlaikyti klasikinių gamybinių vaistų efektyvumo koncepciją tiesioginiais ir netiesioginiais ryšiais su klientais.

- Taupiai naudojamos žaliavos ir kitas turtas.
- Efektyviai naudoti žmogiškuosius išteklius.

VIDINĖS APLINKOS ANALIZĖ

Darnią bendrovės veiklą užtikrina įmonės verslo partneriai, klientai ir įmonės žmogiškieji bei technologiniai ištekliai.

Partneriai

Pagrindiniai partneriai-tiekėjai yra UAB “Entafarma” ir UAB ”Armila” - solidžiausi didmenininkai iš esamųjų Lietuvoje pagal vaistų asortimentą ir žaliavų kokybę. UAB “Entafarma“ dirba su beveik 2000 klientų visoje Lietuvoje. Tiekia plačiausią asortimentą: žmonėms ir veterinarijai skirtus vaistus, maisto papildus, medicinines prekes, kosmetiką. Nuolatinis didmenininko dėmesys, operatyvumas ir lankstumas leido užsitikrinti lojalumą. UAB “Armila“ lyderiauja gamybinių žaliavų tiekime, turi seniausią ir didžiausią patirtį šioje srityje ir pasiūloje turi net 244 vnt. farmacinių žaliavų pavadinimų.

Klientai

Įmonės klientai yra, pagrinde, klaipėdiečiai ir Klaipėdos regiono gyventojai. Taipogi aprūpiname gamybiniais vaistais dalį Žemaitijos gydymo įstaigų:

V.š.Į. Klaipėdos miesto poliklinika
 V.š.Į. Respublikinė Klaipėdos ligoninė
 V.š.Į. Jūrininkų sveikatos priežiūros centras
 V.š.Į. Klaipėdos universiteto ligoninė
 V.š.Į. Gargždų ligoninė
 V.š.Į. Gargždų PSPC
 V.š.Į. Kretingos ligoninė
 V.š.Į. Kretingos PSPC
 V.š.Į. Skuodo PSPC
 V.š.Į. Skuodo stomatologijos paslaugos
 V.š.Į. Mažeikių senamiesčio PSPC
 V.š.Į. Mažeikių ligoninė
 UAB Salgymeda
 UAB Salvija
 UAB Jolsana
 UAB Spindinti šypsena

UAB Mano šeimos gydytojas

UAB Šypsokis pasauliui

UAB Jurgilė

UAB Klaipėdos ortodontijos centras

MB Ingos Gruzdienės sveikatos priežiūros centras

V. Valančienės ginekologijos kabinetas

Personalias

Sėkmingai Įmonės veiklai itin svarbūs kvalifikuoti Įmonės darbuotojai. Kuo aukštesnė darbuotojų kvalifikacija, tuo Įmonės veikla efektyvesnė. Darbuotojų lojalumas ir kaita yra ypatingai svarbūs veiksniai. Farmacijos specialistų ilgametis stažas Įmonėje lemia, kad jie puikiai žino vaistų savybes, situacijas aptarnaujant pacientus. . Siekdama išvengti darbuotojų kaitos bendrovė skiria didelį dėmesį darbo vietų ergonomikai, užtikrina lankstų grafiką, socialines garantijas, ugdo kompetencijas. Šios priemonės lemia, kad įmonėje yra maža darbuotojų kaita. 2023 metais bendrovėje dirbo 14 darbuotojų. Dauguma kvalifikuotų darbuotojų turi aukštąjį universitetinį arba aukštąjį neuniversitetinį išsilavinimą.

Atliktas profesinės rizikos vertinimas (pagal SAM ir SDA ministrų įsakymą Nr. V-699/A1-241), kuriame buvo tiriami ir psichosocialiniai veiksniai testais personalui. Surinkta 2,07 balai , kur neturėtų viršyti 3 balų , reiškia darbo sąlygos, reikalavimai, organizavimas, darbo turinys, darbuotojų tarpusavio santykiai ir santykiai su darbdaviu yra geri. Iš kvalifikuotų darbuotojų (viso 8 asmenys) lojalūs-aktyvūs įmonės klestėjimui yra 4 asmenys, kurie operatyviai reaguoja į vidinius ir išorinius iššūkius, neutralūs – 3 asmenys, nelojalūs – 1 asmuo. Nekvalifikuoti (viso 4 asmenys) lojalūs - 3 asmenys, neutralūs – 1 asmuo. Lojalumas yra gana aukšto lygio. Darbuotojai motyvuojami ir bus motyvuojami darbo vietos klasikiniu išskirtinumu, turgaus ir „plastmasinio“ komercializmo mažinimu, nes panašios specifikos darbo vietų yra tik kelios kitose didmiesčiuose. Nuolatinai tobulinamas minimalistinis ergonomiškumas, nuolat derinama kolektyvo ir vadovybės interesai, etapais keliamas atlygis. Visuomenės sveikatinimas yra pirmasis įmonės veiklos prioritetas, kadangi ir personalas yra visuomenės vidinė įmonės dalis, išlaikomas darbuotojų sveikatos saugumas įmonės patalpose. Įmonės patalpos yra erdvios ir gerai vėdinamos, vasaros metu yra oro kondicionavimas. Ne paslaptis, kad nemaža tinklinių vaistinių dalis turi labai mažas patalpas ir dažnai nevėdinamas ar nekondicionuojamas , tai irgi yra darbuotojams motyvacija įsitraukti aktyviai dalyvauti veikloje. Nuolatos keliama darbuotojų kvalifikacija.

Technologiniai veiksniai

Vaistų gamybai yra būtina nuolatos atnaujinti aparatūrą, kuri atitiktų CE reikalavimus sertifikatais. Svarbų vaidmenį įmonės veikloje atlieka informacinės technologijos, nes dažnėja elektroninių receptų ir privalomos programinės kontrolės būdų vaistams. Normalios IT reikalingos darniam klientų aptarnavimui ir kiekiniai apskaitai, tam reikalingos nuolatinės investicijos.



STIPRYBĖS, SILPNYBĖS, GALIMYBĖS, GRĖSMĖS

Stiprybės

- 1. Stiprybė** – bendrovės lokacija. UAB „Debreceno vaistinė“ yra strategiškai tinkamoje vietoje mieste, lengvai pasiekiamą tiek miesto, tiek individualiu transportu. Yra vienas veiklos adresas šiaurinėje miesto dalyje Sportininkų gatvėje ir kitas pietinėje dalyje Taikos prospekte, tai didina pasiekimo universalumą klientams.
- 2. Stiprybė** – šalia yra gydymo įstaigos. Adresu Taikos pr.101A-4 vaistinės yra dvi didesnės gydymo įstaigos: Klaipėdos miesto poliklinika Taikos pr.76 ir Konsultacinė poliklinika Taikos pr.103, o Sportininkų g.16-27 veiklos adresu vaistinės tame pačiame pastate yra šeimos klinika UAB “Salumeda”.
- 3. Stiprybė** – darbuotojų kvalifikacija ir daugiametė patirtis. Farmacijos specialistų ilgametis stažas. Įmonėje lemia, kad jie puikiai žino vaistų savybes, situacijas aptarnaujant pacientus.
- 4. Stiprybė** – kokybiškesnės žaliavos gamybinių vaistų gamybai nei konkurentų, nes konkurentai esantys Vilniaus ir Kauno didmiesčiuose naudoja kuo pigesnes žaliavas, kas ženkliai mažina vaistų efektyvumą, saugumą.
- 5. Stiprybė** – išskirtiniai tiekėjais. UAB “Armila” lyderiauja gamybinių žaliavų tiekime, turi seniausią ir didžiausią patirtį šioje srityje ir pasiūloje turi net 244 vnt. farm. žaliavų pavadinimų, UAB “Entafarma” turi retesnių pozicijų pasiūlą, nei įprasti didmenininkai.
- 6. Stiprybė** – pagaminimo greitis. Daug greitesnis gamybinio vaisto pagaminimas nei konkurentų.
- 7. Stiprybė** – žinomumas tarp klientų. Visuomenei ir gydytojams žinoma nuo seno vaistinių veiklos vietos.

8. Stiprybė - pigesnis gamybinis vaistas, nei užsakant pas konkurentus Klaipėdos mieste, nes vien logistiniai kaštai padidina kainą pas konkurentus, o mes juos gaminame atsiėmimo vietoje.

Silpnybės

1. Silpnybė – mažas įmonės dydis. Įmonės dydis neleidžia turėti papildomų rinkodaros, personalo, teisinių etatų, didesnių investicijų veiklos efektyvumo didinimui, įtvirtinimui.

2. Silpnybė – inertiškumas. Vyresnio amžiaus darbuotojai mažai prisitaiko prie naujų technologijų, klientų aptarnavimo kultūros madų, bendros nuovokos apie šiandieninės rinkos realybę nesuvokimas.

3. Silpnybė – vieno pastato renovacijos reikalingumas. Taikos pr.101A-4 pastato energetinio efektyvumo menkumas, ko pasekoje yra nemaži kaštai šildymui ir šaldymui (apie 14000 Eur. metams)

Galimybės

1. Atnaujinti gydymo įstaigų darbuotojus, gydytojus apie įmonės paslaugų išskirtinumą ir aktualumą, kaip alternatyvą įprastiems fabrikiniais vaistams.

2. Renovuoti kelias patalpas gydytojų kabineto veiklai.

3. Išlaikyti klasikinių gamybinių vaistų efektyvumo koncepciją tiesioginiais ir netiesioginiais ryšiais su klientais.

4. Dalyvauti gydymo įstaigų skelbiamuose viešuosiuose konkursuose.

Grėsmės

1. Grėsmė – biurokratizmo paradoksas. „Suvalgo“ laiką, dėmesį nukreipia nuo tiesioginės bendrovės veiklos. Elektroninės administravimo ir kontrolės priemonės skirtos efektyvinti valdymą ir veiklą, mažinti sąnaudas, dažnai jas tik didina, dėl nesuderinamumo, atnaujinimų, nevieningos sistemos.

2. Grėsmė - energetikos išpūstos kainos. Nėra nei vieningos tvarios energetikos politikos, nei kontrolės mechanizmo ilgalaikiai atsinaujinančiai energetikai puoselėti, valstybė nesuinteresuota bendro ūkinio gėrio kontrole.

3. Grėsmė – mažėjantis laisvos rinkos plotas. Didesnės korporacijos vykdo invaziją visais lygmenimis. Šiuolaikinė LR rinka yra lyg miesto gatvės be šviesoforų ir apšvietimo.

4. Grėsmė – mokestiniai pokyčiai. „UAB“ statuso mokestis už nekilnojamą turtą, prisideda kas metus 4000 Eur.

ANALIZĖS APIBENDRINIMAS

Atsilaikymui prieš konkurentus analizės išvados:

Mūsų įmonės prioritetas remiasi ilgalaikės abipusės naudos koncepcija, mažais žingsniukais išlaikyti, išstbulinti, spec. rinkos nišą. Informuoti gydymo įstaigų darbuotojus, gydytojus apie įmonės paslaugų išskirtinumą ir aktualumą, kaip alternatyvą įprastiems fabrikiniais vaistams. Dalyvauti gydymo įstaigų skelbiamuose viešuosiuose konkursuose dėl gaminamų vaistų pardavimo. Išlaikyti klasikinių gamybinių vaistų efektyvumo koncepciją tiesioginiais ir netiesioginiais ryšiais su klientais. Daromos personalo korekcijos efektyvumui išlaikyti. Taupiai naudojamos žaliavos ir kitas turtas. Efektyviai naudoti žmogiškuosius išteklius. Didinti darbo našumą, išnaudojant naujausias technologijas ir klientų aptarnavimo priemones.

MISIJA

Aprūpiname Klaipėdos miesto ir apskrities gyventojus individualiai gaminamais vaistais pagal gydytojų išrašomus receptus, gaminame vaistus bei skiedinius Klaipėdos miesto ir Klaipėdos apskrities gydymo įstaigoms. Vaistų gamybos plėtojimas yra pagrindinė įmonės veiklos misija, kuri skiriasi nuo kitų vaistinių veiklos. Atsižvelgiant į gyventojų bei įmonių, įstaigų, organizacijų poreikį, užtikriname vaistinių preparatų gamybą, pardavimą (išdavimą) ir teikiamų farmacinių paslaugų kokybę bei kiekybę. Taip tenkiname Klaipėdos miesto viešąjį interesą.

VIZIJA

KUO MES NORIMEBŪTI?

UAB „Debreceno vaistinė“ visame mieste veikianti moderni, gerai organizuota, kompetentinga, konkurencinga, savarankiška, visuomenės poreikius ir interesus atitinkanti įmonė, lyderiaujanti individualiųjų ir aprašinių vaistų gamybos ir jų pardavimo paslaugų teikimo sferose Klaipėdos regione.

2025 – 2027 METŲ STRATEGINIO VEIKLOS PLANO TIKSLAI, UŽDAVINIAI I STRATEGINIS TIKSLAS. VEIKLOS EFEKTYVUMAS IR OPTIMIZAVIMAS

Uždavinys 1.1. Optimizuoti įmonės veiklą.

Uždavinys.1.2. Darnumo, tvarumo iniciatyvos.

II STRATEGINIS TIKSLAS. PASLAUGŲ INFRASTRUKTŪROS KŪRIMAS

Uždavinys 2.1. Atnaujinti ir kurti naują vaistinės infrastruktūrą.

Uždavinys 2.2. Diegti technologijas, būtinas veiklos gerinimui.

III STRATEGINIS TIKSLAS. ĮVAIZDŽIO GERINIMAS IR KOMUNIKACIJA

Uždavinys 3.1. Vaistinės įvaizdžio tobulinimas socialinėje medijoje, internete

IV STRATEGINIS TIKSLAS. Visavertis darbuotojų įsitraukimas į vaistinės veiklą

4.1. Didinti UAB „Debreceno vaistinė“ darbuotojų įsitraukimą į veiklos procesus

Eil. Nr.	Priemonė	Mat. vnt.	Priemonės įgyvendinimo rodiklis	Terminas
I STRATEGINIS TIKSLAS. Veiklos efektyvumas ir optimizavimas				
Uždavinys 1.1. Optimizuoti įmonės veiklą				
1.1.1.	Pritaikyti patalpas farmacijos specifikai-bendradarbiavimui su gydymo sistema	kv. m.	Įrengti patalpą odos ligų gydytojo veiklai ar panašiai veiklai vykdyti apie 12 kv. m. (apie 12000 eur.)	2025-2027 m.
Uždavinys 1.2. Darnumo, tvarumo, ekonomiškumo iniciatyvos				
1.2.1.	Išlaidų mažinimo elektros tiekėjui darbai – „galios dedamosios“ iš tiekėjo yra per didelė šiuo metu : 108 kW/mėn., reikalingas jos mažinimas 52 kW/mėn. (mėnesio nuostolis	Vnt.	Reikalinga paruošti iš kompetetingo elemento (juridinio ar fizinio asmens) supaprastintą elektros tinklo projektą – 1 vnt. (apie 2500 eur)	2025 m.

	monopolijos neklistamumui ~ 200 eur.)			
II STRATEGINIS TIKSLAS. Paslaugų komplekso kūrimas				
Uždavinys 2.1. Atnaujinti ir kurti vaistinės sklandaus darbo infrastruktūrą				
2.1.1.	Atnaujinti vaizdo kameras aplinkos saugumui ir kurjerių kontrolei	Vnt.	Apsaugos kamerų įrengimas 2 vnt. (apie 2000 eur.)	2025-2026 m.
Uždavinys 2.2. Diegti elementus, būtinus paslaugų patrauklumui				
2.2.1.	Aptarnavimo aplinkos patrauklumo didinimas	Vnt.	Patrauklių vaistinių žaliavų indų eksponavimas-dekoravimas pritaikymas aptarnavimo-oficinos aplinkoje, interjero stilizavimas spalvoto ir nespalvoto stiklo štanglazais - 1 vnt. (900 eur.)	2025-2026 m.
2.2.2.	Medicinos prekių ir vaistažolių išstatymo pacientams gerinimas	Vnt.	Spintelių išdėstymo atnaujinimas , naujų vitrinų perdarymas iš senų, papildymas naujų – 1 vnt. (1500 eur.)	2025-2026 m.
III STRATEGINIS TIKSLAS. Įvaizdžio gerinimas ir komunikacija				
Uždavinys 3.1. Vaistinės įvaizdžio tobulinimas socialinėje medijoje, internete, interjere, fasade				
3.1.1.	Klientų aptarnavimo patalpų interjero įvaizdžio gerinimas		Esamųjų aptarnavimo baldų restauracija 1vnt. per metus.	2025-2027m.
IV STRATEGINIS TIKSLAS. Visavertis darbuotojų įsitraukimas i vaistinės veiklą				
4.1. Didinti UAB „Debreceno vaistinė“ darbuotojų įsitraukimą į veiklos procesus				
4.1.1.	Rengti darbuotojų susirinkimus, pasiūlymų aptarimus, iniciatyvas	Vnt.	Darbuotojų susirinkimai – 1 vnt./per metus.	2025-2027 m.
4.1.2.	Tobulinti darbuotojų apmokėjimo ir motyvacinę sistemą	Vnt.	Periodiškas atlygio didinimas darbuotojams – 1 vnt.	2025m.
4.1.3.	Gamybos įrengimų ir inventoriaus ergonomizavimas	Vnt.	Stelažų, įrengimų patogesnis pritaikymas gamybos procesui darbuotojams – 1 vnt.	2025m.

LŪKESČIŲ RAŠTE NUMATYTI SIEKTINI ĮMONĖS VEIKLOS RODIKLIAI

Akcininko lūkesčių rašte pateikiami Klaipėdos miesto savivaldybės lūkesčiai dėl Savivaldybės valdomos įmonės UAB „Debreceno vaistinė“ veiklos principų, veiklos tikslų, jų matavimo rodiklių, įgyvendinant Įmonės ir Savivaldybės strateginiuose planavimo dokumentuose nustatytus tikslus ir

Finansinių veiklos efektyvumo rodiklių, užtikrinant efektyvią veiklą. Akcininko lūkesčiai nustatomi 3 metų laikotarpiui.

NEFINANSINIŲ LŪKESČIŲ VERTINIMO RODIKLIAI

Eil. Nr.	Siektini veiklos rodikliai	Matavimo vienetas	Siektingos rodiklių reikšmės				
			2025 m.	2026 m.	2027 m.	2028 m.	2029 m.
1	Vaistų gamybos didinimas	Proc.	≥2,5	≥3	≥3,5	≥4	≥4,5

2	Vaistinių konkurencinių prekių srauto didinimas	Proc.	$\geq 2,5$	≥ 3	$\geq 3,5$	≥ 4	$\geq 4,5$
---	---	-------	------------	----------	------------	----------	------------

* Skačiuojama nuo praėjusių metų pardavimo pajamų.

FINANSINIŲ LŪKESČIŲ VERTINIMO RODIKLIAI

	Siektini finansiniai rodikliai	Matavimo vienetas	Siekimos rodiklių reikšmės				
			2025 m.	2026 m.	2027 m.	2028m .	2029 m.
1.	Grynasis pelningumas	Proc .	$\geq 2,8$	$\geq 3,0$	$\geq 3,2$	$\geq 3,4$	$\geq 3,6$
2.	Skolos ir nuosavybės santykis	Koef .	$\leq 0,5$	$\leq 0,5$	$\leq 0,5$	$\leq 0,5$	$\leq 0,5$
3.	*Dividendai	Proc .	70	70	70	70	70

* Dividendai skiriami nuo Bendrovės paskirstytino pelno, į kurį nėra įtraukiami pelno paskirstymo projekte nurodyti pervedimai iš rezervų persikirstymui sumos.

STRATEGIJOS VERTINIMO, TOBULINIMO IR PALAIKYMŲ PRINCIPAI

Kiekvienais metais Klaipėdos miesto savivaldybė patvirtina įmonės strateginių tikslų veiklos planą, kuriame numatomi metiniai veiklos uždaviniai ir terminai, susieti su strategija. Kiekvienais metais vaistinės vadovas pateikia metinę veiklos ataskaitą, kurioje nurodomi duomenys apie Bendrovės veiklos strategiją ir tikslus, rezultatų pasiekimus, kitus įvykius, turinčius reikšmę Bendrovės veiklai, metinį darbo užmokesčio fondą, vidutinį darbuotojų darbo užmokestį, įmonės veiklą apibūdinančius finansinius rodiklius. Bendrovės strategija peržiūrima kasmet, atsižvelgiant į pokyčius. Pasikeitus aplinkybėms ar identifikavus naujas rizikų apraiškas, Bendrovės strategijos vertinimas, jos tikslų pasiekimas, atnaujinimas, tobulinimas bei papildymas svarstomas kiekvienais metais. Pasiektų rodiklių stebėseną atliekama periodiškai.. Bendrovėje nuolat stebimi išoriniai ir vidiniai veiksniai, kad būtų galima planuoti tobulinimo procesą. Bendrovės darbuotojai, pagal jiems priskirtas vykdomas funkcijas, apie pastebėtus vidinių ir išorinių veiksmų pokyčius informuoja vaistinės vadovą.

Šis UAB „Debrecono vaistinė“ 2025 – 2027 m. strateginis veiklos planas teikiamas Klaipėdos miesto savivaldybės administracijai, įgyvendinančiai įmonės savininko teises ir pareigas, nagrinėti.

Pagarbiai,
Vaistinės vadovas Justinas Ščėsna
2024-11-29