

PROJEKT LÉKÁRNY A UŽIVATELÉ DROG




proadis
Propojené
adiktologické
služby

Jiří Staníček
Miroslav Zavadil

Obsah prezentace

- Představení projektu
- Seznámení s procesem realizace
- Zkušenosti ze sběru dat
- Statistika projektu
- Možnosti použití

Východiska projektu

- Distribuce IM přes lékárny je významný zdroj informací pro drogovou scénu, nicméně v současné době neznáme % zastoupení tohoto zdroje. Dostupná jsou data pouze ze služeb HR.
- IM distribuovaný přes lékárny se nevrací k bezpečné likvidaci.
- Neexistuje ucelená metodika sběru těchto dat z lékáren. Jedná se pouze o nárazové regionální zjišťování dat, pro vlastní potřebu místních terénních programů. Nebo jednorázové výzkumné studie.

Cíle projektu

- Zmapovat význam lékáren jako zdroje pro distribuci IM pro IUD.
- Zmapovat význam lékáren jako možného zdroje pro poskytování informací pro IUD.
- Identifikovat faktory zvyšující návratnost prodaných stříkaček v lékárnách a možnosti jejich bezpečné likvidace.
- Zmapovat a zhodnotit dostupnost lékárenských služeb - technickou, psychologickou a sociální.
- Vytvořit a evaluovat nástroje pro systémový sběr dat v lékárnách.
- Vytvořit a pilotně ověřit metodiku sběru dat o prodeji IM z lékárenských zařízení.
- Navrhnout možné využití sebraných dat k hodnocení efektivity místních výměnných programů.

Použité přístupy a metody práce

- Metodika sběru dat vychází z praktických zkušeností Laxus o.s. a Semiramis o.s. (cca 10 let).
- Do projektu zapojeny celkem 4 organizace (Laxus o.s., Semiramis o.s., Prevent o.s., White Light 1 o.s.)
- Projekt rozdělen do 4 základních fází:
 - Vytvoření 1. metodiky a sběr dat
 - Vytvoření 2. metodiky a sběr dat
 - Vyhodnocení sebraných dat
 - Návrh využitelnosti

Vytvoření 1. metodiky a sběr dat

- Vybráno 267 lékáren v 5ti krajích.
- Procesní záležitosti:
 - Přímý rozhovor se záznamovým archem
 - 2 pověřeni pracovníci TP
 - Období 15.6. – 31.7.2009
 - Proškolení sběračů dat
 - Hodnotící setkání
- Obsahové záležitosti:
 - Dostupnost (ochota prodávat, velikost balení)
 - Poptávka (počty prodaných IM, prodejů, prekurzory)
 - Zákazníci (etnikum, pohlaví, soc. ek. status, identifikace)
 - Trendy (den, čas, změny v prodeji)
 - Spolupráce (ochota ke spolupráci, způsob)

Vytvoření 2. metodiky a sběr dat

- Vybráno 46 lékáren v 5ti krajích – lékárny významné v datech z předešlého šetření.
- Procesní záležitosti:
 - Informační dopis pro vedoucí pracovníky lékáren
 - Přímý rozhovor se záznamovým archem
 - Období 29.9. – 31.10.2009
 - Proškolení sběračů dat
 - Hodnotící setkání
- Obsahové záležitosti:
 - Ověření (ochota, počty IM a prodejů)
 - Zákazníci (stálost, možnost identifikace jako UD)
 - Spolupráce (znalost služeb pro UD v regionu, kontakt s UD)
 - Akceschopnost (informace, odkazování UD, sběr IM)

Zajímavé zkušenosti a postřehy ze sběru dat

- Obava lékárníků z identifikace UD – jak s „nimi“ mluvit?. Ochota ale převážně je...
- Balíčky TP nejsou schválené SÚKLeM.
- Řadový lékárník nechce/nemůže hovořit bez souhlasu vedoucího (obavy, řetězce lékáren).
- Negativní naladění proti UD = různé překážky; stejný přístup a předsudky jako obecná populace.
- Sběr IM většina ok, překážkou jsou prostorové podmínky a vytíženost pracovníků.

Výstupy projektu - dostupnost

- 267 lékáren z oblastí, kde působí HR programy
- Poměr zastoupení (odhad):
cca 80% lékární x 20% místa s ViP
- Dostupnost skutečná - vyjádřená ochotou k prodeji je 75% , tj . 196 míst
(neprodávají 18%, zbylých 7% není poptávka)
- Neochota k prodeji je vyjadřovaná přímo – odmítání prodeje, nikoli přes obstrukce (cena – přírážky, nákup velkých balení apod.)

Výstupy projektu - distribuce

- Prodej max 300-500 měsíčně (v každém kraji cca 5 lékáren)
- Průměrný prodej 74 kusů na 1 prodávající lékárnou měsíčně/ 892 za rok

region	ViP 2009	lek 2009	2009	ViP	lek
Khkraj	149 132	36 372	185 504	80%	20%
Pukraj	62 541	26 304	88 845	70%	30%
Teplicko	125 669	34 296	159 965	79%	21%
Rumburk	27 958	8 976	36 934	76%	24%
Prevent	150 780	28 860	179 640	84%	16%
Semiramis	171 341	39 996	211 337	81%	19%
	687 421	174 804	862 225	80%	20%

Výstupy projektu - kontakt

- Počet kontaktů v max 50-180 za měsíc , průměrně 17 „výměnných“ kontaktů na 1 prodávající lékárně měsíčně! /205 za rok
- 50 % tvoří stálá klientela, většinou muži,
- 82% věkově 20-30 let , pod 20 let 17%
- 62% vypadají jako běžní zákazníci, 33 % vypadá zanedbaně „jako UD“

Výstupy projektu – další zajímavé okolnosti kontaktu

- Romové „dělají jen“ 18% nákupů
- Současný nákup stříkaček se děje jen v 7 lékárnách (3,5%)
- 79% nákupů léčiv jsou prekurzory pro P
- 20% nákupů jsou opiáty (zejm. subutex)

Počet osob – odhadem lékárníků 1.332 osob (?)

Výstupy projektu – možnosti spolupráce ViP a lékáren

- Ochota ke spolupráci na straně lékáren
výzkum 67%, letáky 53%, balíčky 55%, sběr
použitých stříkaček 35 % !
- Ochota je výrazně vyšší v regionech, kde mají
opakovanou zkušenost s TP cca 3-4 roky
- Ochota informovat a odkazovat, ovšem s
preferencí nepřímé komunikace
- Počet lékáren lze výrazně zredukovat

Výstupy projektu – možnosti spolupráce ViP a lékáren

- Počet lékáren k aktivní spolupráci lze výrazně zredukovat !
- Z celkového počtu 267 jsme pro druhou fázi vybrali 43 ze 267 (16%) s tím, že těchto 43 lékáren ve 2 kole potvrdilo cca 50% klíčových výkonů : kontakt – nákup, počet stříkaček.
- cca 1 lékárna na oblast 50.tis obyvatel

Výstupy projektu – komplikace spolupráce ViP a lékáren

- Nízká ochota k přímé komunikaci
(přímo je ochotno komunikovat pouze 40% vybraného vzorku)
- Nízká znalost služeb pro UD
(40% vybraného vzorku neví nic , zbylých 60% má často problém odlišit KC od TK – tzn.znalosti se blíží znalostem běžné populace)
...a s tím spojené předsudky
- Zahlcenost lékárníků požadavky na propagaci různých jiných firem z oblasti zdravotnictví....
- Až na výjimky UD nepředstavují reálný problém a prodej injekčního materiálu je finančně nezajímavý....

Možnosti použití

- Spolupracovat.
- Stačí vybrané lékárny.
- Funguje opakovaný kontakt a balíčky.
- Monitorování scény kde není služba.
- Možnost hodnocení efektivity vlastních VIP programů.
- Model odhadu skryté populace??? – uvidíme co na to CA.

Děkujeme za pozornost




proadis
Propojené
adiktologické
služby

Mgr. Ing. Jiří Staníček

Lexus o.s.

Miroslav Zavadil, DiS.

Semiramis o.s.