

# Аптека як спосіб самовираження

На прохання порекомендувати аптечну мережу, позитивний досвід якої міг би стати у пригоді читачам нашого журналу, начальник Державної служби з лікарських засобів в Івано-Франківській області Надія Шпур без вагань назвала ПМП «Сана» із міста Надвірної. За її словами, це рентабельне сучасне підприємство, яке працює абсолютно прозоро, запровадивши електронну форму звітності, не порушує законодавчих вимог, вкладає кошти в розвиток, дбає про персонал і завжди пам'ятає про те, що аптека — це насамперед заклад охорони здоров'я. Зрештою, назва мережі походить від латинського слова «оздоровлення»



За півтора десяти років аптечний пункт на прохідній ЦРЛ перетворився на базову аптеку компанії — простору триповерхову будівлю, на першому поверсі якої розташований торговий зал площею близько 100 м<sup>2</sup> із трьома касами і трьома входами-виходами, на другому — матеріальні кімнати, а на третьому — офіс, де пліч-о-пліч працюють Богдан Романович Гаврилюк, його дружина Тетяна Михайлівна, їхня донька Ольга, клінічний провізор за освітою, і зять Юрій Дмитрук, програміст. Загалом до складу фармпідприємства входять 11 структурних підрозділів — 7 аптек і 4 аптечних пункти у Надвірній, Яремче, смт Десятин і Ланчин.

## ТІ, ХТО НЕСЕ ЗДОРОВ'Я

— До появи на фармринку жорсткої конкуренції (а це сталося у середині 2000-х) ми вже мали тривалий досвід і непогані напрацювання, — стверджує Ольга Дмитрук, керівник із роздрібною реалізацією. — Завоювавши своїх клієнтів на початку, робимо все можливе, аби зберегти їх на майбутнє. Тож хоча у Надвірній на 22 тис. населення працює 26 аптечних закладів, тобто на одну аптеку припадає менш ніж 1000 мешканців, наші відвідувачі залишаються з нами.

## ПЕРШІ ПРИВАТНІ

Не всі столичні аптеки можуть похвалитися таким розкішним інтер'єром, вишуканим дизайном, живими орхідеями на підвіконнях і широким асортиментом, як аптечні заклади фармацевтичного підприємства «Сана» у звичайнісінькому райцентрі Західної України.

Тепер уже й важко повірити, що 18 років тому подружжя лікарів-педіатрів Гаврилюків (до речі, із чималим медичним професійним стажем, у тому числі на керівних посадах у лікувально-профілактичних закладах) розпочинало свою справу з невеличкої аптеки у спальному районі міста. Цікаво, що головним мотиваційним рушієм «першого кроку» лікарів у фармацію був тотальний дефіцит медикаментів, а відтак, палке бажання тоді головного лікаря районної дитячої лікарні Богдана Гаврилюка хоч якось допомогти батькам маленьких пацієнтів (власне, другий структурний підрозділ фірми запрацював якраз у дитячій поліклініці, а саме — підприємство «Сана» виявилось першим приватним у фармації, що відкрилося в Надвірній після Другої світової війни).

Згодом з'ясувалося, що в Надвірнянському районі немає жодної цілодобової аптеки. Тож наступний аптечний заклад під торговою маркою «Сана» почав відпускати ліки 24 години на добу.

САМЕ ПРОВІЗОРІВ КЕРІВНИЦТВО ФІРМИ ВВАЖАЄ СВОЇМ ГОЛОВНИМ НАДБАННЯМ ЗА МАЙЖЕ 20-ЛІТНЮ ІСТОРІЮ ПІДПРИЄМСТВА

На переконання Ольги Дмитрук, у боротьбі за відвідувача головну роль відіграє провізор. Саме провізорів керівництво фірми вважає своїм головним надбанням за майже 20-літню історію підприємства. Докладено дуже багато зусиль, аби підібрати талановитих, умілих і знайомих фахівців. Із досвідченими провізорами та фармацевтами засновники компанії знайомі ще з тих часів, коли працювали лікарями, тому молоді кадри, якими з часом поповнювався колектив, мали біля кого навчитися, як працювати якісно та ефективно.

Останні чотири роки триває активна робота з підвищення кваліфікації персоналу роздрібної мережі «Сана». Це постійна самоосвіта, участь у тренінгах, виїзні курси підвищення квалі-



фікації. На підприємстві розроблено корпоративну систему безперервної освіти провізорів і фармацевтів. Із цією метою відкрито спеціально обладнаний міні-конференц-зал, де кілька разів на місяць читають лекції для спеціалістів (а їх на фірмі 50) провідні фахівці компанії та запрошені тренери.

Серед персоналу підприємства переважають фахівці із середньою спеціальною освітою, як правило, випускники фармацевтичного відділення Коломийського медичного коледжу. Проте адміністрація фірми зацікавлена в тому, аби її працівники могли здобути вищу освіту. Так, диплом провізора вже отримали 7 фармацевтів і ще 7 заочно навчаються на фармфакультетах в Івано-Франківську, Львові та Харкові.

Потрапити на роботу в роздрібну мережу «Сана» доволі не просто: «із вулиці» туди нікого не візьмуть. Кадрова політика вибудовується на відборі людей ще на етапі їхнього навчання у середніх чи вищих учбових закладах. Перший етап — студенти проходять практику в аптеках фірми. На другому — на співбесіду запрошують дипломованих фахівців, які свого часу вже набули практичного досвіду в мережі «Сана». Третій етап — двотижневе ознайомлення з роботою підприємства спеціалістів, обраних під час співбесіди. І тільки за результатами цього своєрідного стажування претендент отримує запрошення на роботу.

Фахівці з досвідом роботи також проходять певні конкурсні випробування перед прийомом на роботу. Однак, варто додати, що право вибору має й потенційний працівник. Якщо під час ознайомлення із внутрішнім розпорядком і корпоративними стандартами його щось не влаштовує, шляхи роботодавця і працівника розходяться.

— Певні зобов'язання має не лише персонал перед фірмою, але й навпаки, — зазначає Юрій Дмитрук. — Так, аптекарям забезпечуємо повний соціальний пакет: оплачувані лікарняні, декретні відпустки зі збереженням робочого місця (наразі 10 жінок перебувають у декреті), щорічні чергові відпустки, гідна зарплата. Щодо останньої, то комбінована система оплати праці дає можливість працівникові не просто отримувати, а саме — заробляти гроші. Дітям фармацевтів даруємо подарунки на День святого Миколая. А ще розглядаємо можливість відзначення кращих працівників путівками на оздоровлення.

Очевидно, персонал фірми справді почувається соціально захищеним, бо, крім династії власників, тут працює ще декілька династій фармацевтів і провізорів — Михайленко Олександр Васильович, Ліля Василівна та їхній син Олег, Остапюк Ірина Василівна з донькою Світланою, сестри Тетяна та Юліана Полатайко, Ольга та Ірина Андрушко.

## ВИПРАВДАТИ ДОВІРУ

ПМП «Сана» належить до того типу підприємств, чия діяльність значною мірою ґрунтується на довірі до персоналу, зокрема до керівників структурних підрозділів. Іншими словами, кожен завідувач — повноправний господар у своєму закладі. Адміністрація не керує, а швидше співпрацює із завідувачами структурних підрозділів. Керівники фірми розробляють стратегічні напрямки розвитку, а щоденні поточні справи аптек — переважно у компетенції керівників аптечних підрозділів.

Завідувачам аптек і аптечних пунктів керівництво делегує багато важливих функцій, до прикладу, формування асортименту. Хто, як не вони, можуть реально оцінити всі ризики й переваги закупівлі тих чи





інших лікарських засобів для своєї аптеки? Водночас береться до уваги їхня думка щодо роботи підлеглих аптекарів.

Якось у режимі експерименту керівникам аптекам довірили на власний розсуд розписати свій графік роботи у святкові дні. Ентузіазм фармацевтів перевершив усі сподівання адміністрації: аптечні заклади попрацювали напрочуд ефективно.

Головна умова успішної роботи аптеки — якісний і стабільний асортимент. Саме тому підприємство вже традиційно звикло працювати, постійно маючи достатній запас аптечної продукції на своєму складі — така собі галицька завбачливість. Якість ліків, з одного боку, гарантують відомі українські дистриб'ютори, а з іншого — уповноважена особа підприємства Лілія Васиївна Михайленко, без підпису якої товар в аптеки не розвозиться. Додатково в кожному структурному підрозділі вхідний контроль повторно здійснює його уповноважена особа — здебільшого завідувач аптеки або заступник.

Номенклатура роздрібної мережі «Сана» як на районний центр — надзвичайно широка. Наприклад, базова аптека № 4 пропонує близько 8 тис. найменувань лікарських засобів і супутніх товарів. Окрім обов'язкового для аптек переліку лікарських препаратів, із цього прайсу завідувачі структурних підрозділів мають можливість вибрати і замовити ті, про які найчастіше запитують їхні відвідувачі.

У кожному структурному підрозділі створено всі належні умови для зберігання лікарських засобів, встановлено холодильні установи, здійснюється контроль температури й вологості повітря.

— На відміну від асортименту, ціни на аптечну продукцію у всіх структурних підрозділах однакові, — додає Тетяна Михайлівна Гаврилюк. — Конкурентні й доступні для населення. Ми не є прихильниками знижок для пенсіонерів чи дисконтних карток. Націнка не перевищує розумних меж. Її розмір перекриває витрати, забезпечує працівникам достойну зарплату й дає можливість розвиватися.

Вважаючи себе представниками соціально відповідального бізнесу, підприємство «Сана» регулярно допомагає ліками та коштами лікарняно-профілактичним закладам району, надає адресну матеріальну допомогу — конкретним людям, які її справді потребують. Бере участь у Пілотному проєкті з впровадження державного регулювання цін на лікарські засоби для лікування осіб із гіпертонічною хворобою, запровадило послугу «Ліки під замовлення». У аптечних пунктах, які знаходяться на території лікарень, діє спеціальна система знижок для стаціонарних хворих (минулого року сума знижок становила 40 тис. грн). Торік «Сана» виступила спонсором етнофестивалю «ДженджурФист», який відбувся у Пнівському замку. Постійно підтримує культурно-мистецькі заходи, які поводяться на Надвірнянщині.

Безвідмовність, якісна фармацевтична опіка та ввічливість — три кити, на яких, на думку Ольги Дмитрук, повинна базуватися діяльність кожного успішного фармацевтичного підприємства.

Лариса Дедишина

# Рак шейки матки: профілактика возможна

14 сентября в Киеве проходил Международный форум экспертов EXCCEL (Expert Speakers' Forum), посвященный проблемам рака шейки матки и возможностям его профилактики. В мероприятии приняли участие ведущие зарубежные и украинские специалисты в области акушерства и гинекологии, клинической онкологии и эпидемиологии. Форум состоялся при поддержке компании «ГлаксосмитКляйн Фармасьютикал Украина»

Рак шейки матки (РШМ) — острая проблема современности. Исследования этого заболевания продолжают, внедряются новые врачебные практики, рекомендации и превентивные стратегии для уменьшения динамики распространения вируса папилломы человека (ВПЧ) и количества случаев РШМ. «Форум EXCCEL предоставляет исключительную возможность обмена опытом, информирования научной и медицинской общественности о последних наработках в этой сфере», — сказал д-р Хавьер Бош, руководитель Информационного центра ВОЗ по профилактике рака шейки матки.

Основными превентивными мерами в стратегии борьбы с РШМ признаны скрининг и вакцинопрофилактика. Сви Чонг Квик, клинический директор и главный консультант по акушерству и гинекологии Центра гинекологического скрининга и лечения Парквей (Гонконг), рассказал: «Ранее, до открытия роли ВПЧ в развитии РШМ и изобретения вакцины против ВПЧ, скрининг был основным методом профилактики этого заболевания. Но даже эффективное наблюдение не гарантирует, что пациент не заболеет. Самым действенным методом сегодня считается комплексная профилактика, включающая внедрение скрининговых программ и вакцинации против ВПЧ. Наиболее эффективна вакцинопрофилактика девочек в возрасте 10–14 лет». Принимая во внимание опасность заболевания, в некоторых странах мира разработаны специальные программы, которые позволили значительно снизить показатели инфицирования ВПЧ и заболеваемости РШМ. Так, в Западной Европе регулярные профилактические осмотры и скрининг проходит в среднем 70% женского населения, в США — 80%. К 2011 г. вакцинация от рака шейки матки была введена уже в 43 странах мира.

«Ситуация с заболеваемостью и смертностью от РШМ в Украине неутешительна. Ежедневно около 6 женщин умирают от этого заболевания, — напомнила Татьяна Татарчук, профессор, главный внештатный специалист МЗ Украины. — Сейчас у нас есть возможность с помощью бивалентной вакцины предупредить предраковые поражения шейки матки у 9 из 10 женщин». В 2013 г. представители МЗ Украины сделали несколько прогрессивных заявлений о включении вакцинации от ВПЧ в новый национальный календарь прививок. Украинские специалисты — участники Форума EXCCEL — выразили надежду на успешную реализацию этой инициативы и подтвердили важность осведомленности о проблеме как врачей, так и населения.

Ежегодно в мире регистрируются более 530 тыс. первичных пациентов с РШМ. По прогнозам специалистов, к 2050 г. эта цифра может удвоиться