



Двоє

Кажуть, студентські шлюби недовговічні. Мовляв, молодята не мають життєвого досвіду, фаху, постійних заробітків, то й легко розбігаються по кількох роках невдалого спільного життя. Проте Світлана Шевчук та Олексій Корнієнко цю традицію порушили. Побравшись у 19, після закінчення першого курсу фармацевтичного факультету Запорізького медичного інституту, вони досі разом. 35 років...

— Таким гарним хлопцем був, як не закохатися? — дзвінко сміється Світлана Іванівна.

Відповідь Олексія Володимировича стримана й серйозна: «На матір схожа. І зовні, і характером». За його ж словами, дружина — «рушійна сила» сімейного аптечного бізнесу. Утім, як би там не було, улюблена спільна професія зробила подружжя ще ближчими одне одному.

ЖИВИ ДО СТА ЛІТ, «ДОВГОЛІТ»

Олексій родом із півдня України, із Херсона. Світлана, батько якої був професійним військовим, народилася аж на Сахаліні. Позналилися у Запоріжжі, на фармацевтичному факультеті медичного інституту. Після його закінчення сім'я молодих спеціалістів добилася перерозподілу в Мукачево, де, власне, на той час мешкали батьки дівчини. Тож подружжя попервах мало де жити й могло розраховувати на допомогу бабусі та дідуся із сином Інокентієм, який от-от мав з'явитися на світ.

Попри те, що Олексій прийшов у фармацію почасти випадково (мріяв вивчитися на лікаря, як мати лікар-кардіолог), а Світлана цілком свідомо свого вибору (навіть уявити боялася заняття з анатомії у моргу), що таке справжня аптека, вони зрозуміли, переступивши її поріг вже дипломованими фахівцями. Олексієві пощастило влаштуватися першостільником у знамениту на Закарпатті ЦРА — «Аптеку Ференці», яка тоді милувала око старовинним австро-угорським професійним аптечним умеблюванням. Він ще встиг пліч-о-пліч попрацювати й досхочу насолодитися спілкуванням із фармацевтами, які обслуговували закарпатців до і під час Другої світової війни. Фахівці найвищого класу, вони могли розмовляти з відвідувачами тією мовою, якою до них зверталися: українською, російською, угорською, румунською, ромською, словацькою.

За тривалу професійну кар'єру Олексію Володимировичу довелося попрацювати

завідувачем відділу, аналітиком по району, заступником завідувача ЦРА. Уже досвідченим провізором очолив ЦРА, потім керував аптекою «Матері і дитини» у місті Мукачеві. Світлана й декретної відпустки не відбула. Із студентської аудиторії — одразу провізором у міську аптеку, потім провізором-аналітиком у лікарняну аптеку при потужній, на 375 ліжок, Закарпатській обласній клінічній дитячій лікарні.

Те, що доступно погляду відвідувача, торговий зал — лишень вершина айсберга, твердить подружжя. Справжня аптека — всередині, це величезний складний механізм, безліч людей із різними обов'язками. Раніше в аптечному асортименті було дуже мало заводських стерильних та інфузійних розчинів. Фізрозчин, розчини глюкози та хлориду натрію готувалися в аптеках, не кажучи вже про масштабне екстемпоральне виготовлення за індивідуальними рецептами лікарів. Виробнича аптека вимагала глибоких знань і практичних навичок. Аптекареві належало досконало володіти технологією лікарських засобів, розумітися на дозуваннях, уміти титрувати, перевіряти якість виготовлених ліків, таксувати рецепти, і, не дивуйтеся, розрізняти порошки органічно, тобто за смаком. До речі, за радянських часів за перший стіл спеціалістів із середньою освітою взагалі не допускали: в асистентських кімнатах вони виготовляли ліки.

Так у роботі й сімейних клопотах непомітно спливав час. Аж доки не настали шалені 90-ті. Аптеки закривалися, переходили з державних у приватні руки, руйнувалися приміщення, безслідно зникали аптечні меблі й обладнання.

— Свою власну фармацевтичну фірму ТОВ «Кеш ЛТД» ми заснували в 1999 р., — розповідає Олексій Володимирович. — Не з добра, так би мовити, просто іншого шляху залишитися в професії на той час не було. Ми хотіли працювати провізорами, і, мабуть, якби державні аптеки існували дотепер, у нашому житті нічого б не змінилося.

Спершу, втративши державну роботу, у «вільне плавання» пішла Світлана Іванівна. В орендованому приміщенні відкрила невеличку аптеку. Потім до неї приєднався чоловік, якого також позбавили улюбленої роботи.

Поволі, крок за кроком підприємство рухалося вперед і розвивалося. Нині під торговою маркою «Довголіт» працюють три аптеки в Мукачеві й один аптечний пункт у Закарпатській обласній клінічній лікарні. Конкуренція в місті шалена. У районному центрі з населенням 80 тисяч діють 84 аптечні заклади. Але аптеки «Довголіт» серед них не загубилися, бо мають своє «обличчя». Створені з любов'ю, розкішно-добротні зовні, затишні й комфортні всередині, умальшовані сучасним обладнанням, прикрашені символами медицини і фармації.

Дизайн й оздоблення, палітру кольорів, назву, логотип засновники вигадували й добирали самі, не покладаючись на чужі ідеї та смаки. Певно, так, із душею, облаштовують свої домівки, де житимуть довго-довго й щасливо.

Якою б гарною не була аптека, а фармацевти уважними й компетентними, якщо ціна ліків висока, людина шукатиме іншу. Спеціальні знижки, дисконтні картки, програми лояльності клієнтів, привабливі пропозиції для пацієнтів, хворих на хронічні соціальні недуги, — керівництво мережі «Довголіт» не втомлюється вдосконалювати свою цінову політику. Зайшовши на сайт аптеки і ввівши номер своєї дисконтної картки, клієнт може відстежити всі свої покупки — найменування медикаментів та їхню вартість. Постійно щось змінюється, додається, довершується. Нещодавно запрацювала нова додаткова програма: щосуботи й щонеділі з 10:00 до 12:00 ціна на весь аптечний асортимент у мережі «Довголіт» знижується на 10%.

— Працювати разом, бути постійно поряд вдома й на роботі, надзвичайно складно, — зізнається Світлана Іванівна. — Звісно, сперечаємося, трапляється, сваримося, адже для нас службові справи не закінчуються після вмикання сигналізації в аптеках. Аптека «продовжується» вдома. Мабуть, саме тому син, який практично в аптеці виріс, дитиною був знайомий з усіма завідувачами аптек у районі, під час канікул допомагав фасувальницям і наліплював цінники на упаковки, сказав фармації категоричне «ні». Інокентій, отримавши два дипломи про вищу освіту й захистивши кандидатську з психології, викладає в Мукачівському державному університеті.

СІДАЙ, ДВІЙКА!

— Фармація — це не професія, а стан душі, — запевняє Світлана Іванівна. — Це точність, педантичність, акуратність. Якщо «деци», «санти», «мілі», то це має бути ніщо інше, як «деци», «санти», «мілі». Адже коли діючої речовини менше, ліки не діятимуть, більше — стануть отрутою.

На жаль, у нинішнього покоління фармацевтів такі риси характеру геть відсутні. Низький рівень знань (іноді у представників старої школи фармації він викликає шок) характерний для сучасних випускників як із середньою, так і вищою освітою. Щоб підготувати кваліфікованого спеціаліста для першого стола, нам знадобиться щонайменше п'ять років додаткового навчання вже в аптеці. Аби за цим столом втриматися якомога довше, читати, слухати, аналізувати нову інформацію потрібно щодня протягом цілого життя. Інакше на ваше місце прийдуть молодші, мотивованіші, знаючі, наставляє молодих працівників Світлана Іванівна Шевчук.

У мережі «Довголіт» щоп'ятниці відбуваються засідання фармгуртка, традиції проведення якого збереглися з радянських часів. Участь усіх провізорів і фармацевтів обов'язкова.

— На співбесіді ми ставимо претендентам три стандартні запитання, — веде мову далі Олексій Володимирович. — Що таке гігрометр і для чого він використовується; як латиною буде «вата» та яка частина дуба слугує лікарською рослинною сировиною? Так от, за останні п'ять років відповіді на всі три ще не дав жоден новачок. Було б смішно, якби не було так сумно. Гадаю, значною мірою причина масової появи недовчених спеціалістів полягає у сучасній бізнес-системі освіти: гроші — диплом. Причому, у виші за навчання платять гроші студенти, а ми мусимо їм платити зарплату за те, що самі продовжуємо навчати.

«95 КВАРТАЛ» ВІДПОЧИВАЄ

Кумедні випадки, пов'язані з назвами ліків, які звичайній людині запам'ятати не під силу, в аптеці не рідкість. А на Закарпатті, де чути багато різних мов і говірок, і поготів. У сім'ї Корнієнко-Шевчук таких зібралася немала колекція.

Олексію Володимировичу, який потрапив на Закарпаття з російськомовного Херсона, спершу було непереливки. «Дайте мені мазь на твар» (твар на діалекті — обличчя), — попросила відвідувачка, яка мала на меті відбілити собі шкіру. «Як, — наполохався молодий провізор, — ми ж тварин не лікуємо».

Справжня аптека — всередині, це величезний складний механізм, безліч людей із різними обов'язками

«Дайте мені щось на вуши», — звертається чоловічя. «Вам краплі до вух?». «Ні, мені на вуши». Колега-закарпатець нарешті не витримує: «Олексію, панові треба засіб від вошей». Так, спільними зусиллями проблема з'ясовується й миттю вирішується.

«Дайте таблетки лєніна ум!». Після короткотривалих дипломатичних перемовин клієнт отримує необхідне — таблетки Еленіуму.

«Ми ніжно любимо свої аптеки й холимо їх», — в унісон жартує подружжя. А як може бути інакше, якщо робота перетворилася на сенс життя?

Лариса Дедишина