

Як дбаєш, так і маєш

Гра за чесними правилами — головний принцип роботи
ПП «Аптеки Поділля» (м. Хмельницький)

ДИНАСТІЯ

Приватне фармацевтичне підприємство «Аптеки Поділля» створене в 2007 р. Для засновників компанії це був абсолютно новий досвід, адже раніше вони працювали у бюджетній сфері.

Провізор Володимир Степанович Кривий, тернопільчанин за походженням, випускник фармацевтичного факультету ЛНМУ ім. Данила Галицького, за державним розподілом як молодий спеціаліст приїхав до Хмельницького — і одразу на керівну посаду. Відтак, він очолював приймальний відділ аптечного складу Хмельницького обласного аптекоуправління довгих 10 років.

90-ті роки минулого століття були складним періодом тотального дефіциту ЛЗ в Україні. Доводилося налагоджувати контакти з дистриб'юторами, укладати прямі угоди з виробниками, вирішувати різноманітні юридичні питання. Згодом вже досвідченому управлінцю запропонували керівництво хмельницькою філією однієї з національних гуртових фармацевтичних компаній, що забезпечувала медикаментами Хмельницьку, Вінницьку, Тернопільську, Рівненську, Львівську та Чернівецьку області. Отож, до початку відкриття власної справи Володимир Кривий набув різнопланового професійного досвіду.

Дружина Ірина Олександрівна здобула вищу медичну освіту. Спершу працювала терапевтом у підлітковому відділенні хмельницької поліклініки № 1, а потім також подалася у фармацію — керувала хмельницькою гуртовою фармацевтичною фірмою.

Син Назарій пішов батьковим шляхом, обравши фармацію і той самий факультет у ЛНДМУ ім. Данила Галицького. Тепер він очолює один зі структурних підрозділів мережі «Аптеки Поділля» та відповідає на підприємстві за ІТ-напрямок.

УСТАНОВКА НА УСПІХ

Багаторічний професійний досвід, практичні напрацювання, широкі ділові контакти, тверезе розуміння поточної ситуації і бачення перспективи розвитку аптекарства в регіоні сподвигли фармацевтично-медичну родину на відкриття власного бізнесу. Міцні сімейні зв'язки і довіра одне до одного чоловіка, дружини і сина гарантували успіх розпочатої справи.

На фармацевтичній мапі Хмельницького їхня перша аптека з'явилася 7 років тому. Виходити на ринок новому підприємству в другій половині 2000-х було доволі ризиковано: у фармбізнесі не спробував себе хіба ледачий. Чим здивувати хмельничан, як завоювати їхню довіру, сформувати коло постійних покупців? Ставку вирішили зробити на якість ліків та професіоналізм персоналу.

Попри кризу 2008 р. і відчутне зниження платоспроможності населення, бізнес-план амбітних засновників нової аптечної мережі не змінився. Долаючи всі труднощі, у 2009 р. вони відкрили другу аптеку, причому не в орендованому, а у власному приміщенні.

Мережа «Аптеки Поділля» — молода компанія, яка наразі налічує чотири структурних підрозділи в обласному центрі. Одна аптека знаходиться поблизу 4-ї міської поліклініки,



Родина Кривих

решта — у різних спальних районах Хмельницького. Залежно від місця розташування у деяких аптеках постійними покупцями вважаються пенсіонери, а в інших — молоді сім'ї з дітьми. Проте корпоративні стандарти у зовнішньому і внутрішньому оформленні аптечних закладів зробили їх легко впізнаними для всіх мешканців міста.

За словами Володимира Кривого, конкурентне середовище у Хмельницькому доволі специфічне. Якщо ти конкуруєш з гідними місцевими суб'єктами господарювання, то зазвичай ця конкуренція є чесною — на рівні якості обслуговування, надання додаткових послуг і асортиментних пропозицій. Із деякими хмельницькими бізнесменами, які працюють без касових апаратів, та із «зайдами» з інших регіонів, на жаль, по-іншому. Часто-густо вони дозволяють собі неетичне поведіння з колегами, непорядне ставлення до відвідувачів, яких намагаються перетягти до себе декларуванням начебто найнижчих цін. Але насправді люди у тому всьому дуже швидко розбираються і роблять правильні висновки, повертаючись туди, де їх не обдурюють і поважають.

До речі, в мережі «Аптеки Поділля» аптечні заклади насамперед позиціонуються як заклади охорони здоров'я, а відвідувачі — як пацієнти, а не клієнти, тож і ставлення до них гідне. Етичний кодекс фармацевта, затверджений на VII з'їзді фармацевтичних працівників України, для аптекарів — не порожні слова.

Аптечне підприємство бере активну участь в загальноукраїнських соціальних проектах для хворих з бронхіальною астмою і доброякісною гіперплазією передміхурової залози, пацієнтів з хронічним обструктивним захворюванням легень, цукровим діабетом і атеросклерозом, що зменшує вартість препаратів для хворих на артеріальну гіпертензію.

СУЧАСНИЙ АСОРТИМЕНТ, ЯКІСНА ФАРМОПІКА

— Одним із важливих аспектів діяльності аптек є ефективне забезпечення населення ЛЗ. Для виконання цього завдання та роботи у правовому полі ми постійно проводимо моніторинг нормативних документів, що стосуються аптечного асортименту та надання фармацевтичної допомоги, — розповідає Ірина Олександрівна.

Номенклатура ЛЗ в усіх аптечних підрозділах практично однакова. У кожній аптеці у спеціально обладнаних матеріальних кімнатах зберігається дво-тритижневий запас медикаментів. Система зберігання і розташування лікарських засобів така, що будь-який препарат фармацевт може безпомилково знайти за кілька хвилин.



ПП «Аптеки Поділля» через волонтерські організації неодноразово допомагало бійцям АТО, передавало кошти, медикаменти, засоби гігієни, перев'язувальні матеріали, надавало допомогу ліками курсантам і викладачам Хмельницької академії прикордонних військ України, які виїжджали у зону бойових дій, передавали ЛЗ хмельницьким артилеристам у Луганську область

За останні два роки в асортименті мережі «Аптеки Поділля» відбулися деякі зміни. Так, істотно скоротився сегмент дорогівартісної лікувальної косметики імпортного виробництва. Зате попит на українські лікувальні косметичні засоби і БАДи вітчизняного виробництва зберігається стабільно високим.

— У «Аптеках Поділля» у спеціально обладнаних матеріальних кімнатах представлено близько 6 тис. товарних позицій, — зазначає Назарій Кривий. — Формування асортименту — процес досить динамічний: щось зникає, щось з'являється нове, тому в цілому номенклатура сягає 12 тис. позицій. Зважаючи на нестабільність валютного курсу, зменшення дистриб'юторами відтермінування оплати платежів, оптимізацію управління залишками, ми намагаємося ретельно визначати потреби у ЛЗ.

Натепер більшим попитом, особливо серед постійних відвідувачів, користується послуга «Ліки на замовлення»: сьогодні — на завтра. Кожне робоче місце працівника першого столу комп'ютеризоване, відповідний програмний продукт дозволяє миттєво дати відповідь на запитання, коли буде препарат і за якою ціною його можна придбати.

До усіх економічних потрясінь частка імпортних препаратів в аптеках становила 80%. Після стрибка курсу долара ліки

зарубіжного виробництва можуть собі дозволити вже не так багато людей. Тому ми розпочали роботу над планомірним впровадженням в асортимент якісних українських генериків (комп'ютерна програма дозволяє здійснювати пошук замінників за діючою речовиною).

З цією ж метою проводимо тренінги зі спеціалістами, навчаємо, як поводитися з відвідувачами різних категорій та враховувати їхні індивідуальні запити. Пацієнти вдячні, адже іноді ціни на вітчизняний і зарубіжний аналог можуть різнитися у 3–4 рази.

У двох аптеках мережі існує додаткова безкоштовна медична послуга — вимірювання артеріального тиску, яка найбільше приваблює літніх людей.

ДЛЯ ТИХ, ХТО ВМІЄ РАХУВАТИ

В мережі «Аптеки Поділля» діє програма лояльності для постійних покупців на ЛЗ регулярної покупки. У її рамках випущено 15 тис. дисконтних карток. Пацієнтам з гіпертонічною хворобою, цукровим діабетом 2-го типу, ревматоїдним артритом, глаукомою, аритмією, епілепсією, деякими гормональними порушеннями надається 8% знижка на необхідні їм ліки.

Упродовж кількох років на замовлення ПП «Аптеки Поділля» київська маркетин-

гова компанія «Бізнес кредит», яка проводить дослідження фармацевтичного ринку України, щомісяця надає результати моніторингу аптечних цін в нашому регіоні. Тому роздрібні ціни на аптечний асортимент в мережі середньозважені, а отже, доступні для відвідувачів різних категорій.

— Наші постійні відвідувачі — це люди, які вмюють прорачувати свою вигоду від придбання аптечної продукції у мережі, — наголошує Назарій Кривий. — Це власники дисконтних карток. Це пацієнти, які готові за меншу ціну отримувати якісні ліки і компетентні поради.

УСВІДОМЛЕНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Як і всюди в Україні, з лікарськими рецептами до хмельницьких провізорів пацієнти звертаються в поодиноких випадках. Та й, зрештою, ті клаптики паперу без печаток і підписів лікарів із переліком найдорожчих медикаментів рецептами назвати важко. Тому в мережі «Аптеки Поділля» до обов'язків першостільників ставляться з особливою увагою і відповідальністю.

Серед спеціалістів тут переважають фахівці із середньою спеціальною освітою, оскільки область не має свого вищого навчального медичного закладу, а фармацевтів готують аж у двох коледжах — у Шепетівці і Хмельницькому. До того ж, хмельницькі студенти проходять в «Аптеках Поділля» виробничу і переддипломну практику.

Активним працівникам надаються можливості кар'єрного зростання. На посади завідувачів аптек тут призначають лише тих спеціалістів, які пройшли в мережі всі етапи розвитку: фармацевт — провізор — завідувач відділу — керівник структурного підрозділу. Практика довела, що набагато легше і простіше виплекати власного спеціаліста, аніж призначити до своїх корпоративних стандартів запрошеного ззовні.

У нашій мережі кожен покупець отримує повноцінну фармацевтичну опіку — повний спектр інформації про застосування ЛЗ, дозу, режим прийому і умови зберігання, ймовірну взаємодію з іншими медикаментами, — каже Назарій Кривий. — Поза тим, наші провізори і фармацевти навчені бути настільки самостійними у своїх діях і рекомендаціях, наскільки готові нести за них відповідальність. Іншими словами, першостільник зобов'язаний правильно оцінити складні чи загрозливі прояви захворювання, але в жодному разі не перебирати на себе функції лікаря і встановлювати діагноз. Він зобов'язаний скерувати пацієнта в поліклініку, а не пропонувати йому лікуватися на свій розсуд.

За словами Володимира Кривого, підготовці кадрів приділяється велика увага, насамперед у спеціалістів формується відповідальне ставлення до роботи. Вони не повинні перекладати свою відповідальність на пацієнтів і залишати їх перед самостійним вибором ЛЗ, мовляв, у нас є все, а ви собі самі вибирайте. Вчасна кваліфікована порада може врятувати життя.

ПП «Аптеки Поділля» через волонтерські організації неодноразово допомагало бійцям АТО, передавало кошти, медикаменти, засоби гігієни, перев'язувальні матеріали, надавало допомогу ліками курсантам і викладачам Хмельницької академії прикордонних військ України, які виїжджали у зону бойових дій, передавали ЛЗ хмельницьким артилеристам у Луганську область.

Лариса Дедишина

Почему комары кусают одних людей чаще, чем других?



Как комары выбирают жертву? Среди факторов, повышающих привлекательность человека для комаров, ученые называют массу тела выше средней (такие люди обычно выделяют больше углекислого газа), период беременности, употребление пива и др. Также немаловажен и запах конкретного человека, который либо привлекает, либо отпугивает насекомое, однако механизмы образования этих запахов, обычно не уловимых для человека, не определены.

Недавно в журнале PLOS One* были опубликованы результаты исследования, авторы которого решили рассмотреть «комариную» проблему с генетической точки зрения, то есть определить, является ли привлекательность для комаров наследуемым признаком или обусловлена только факторами окружающей среды и образа жизни. Для этого они использовали классический генетический метод — близнецовый. В исследовании приняли участие 18 пар гомозиготных близнецов, генотипы которых, как известно, идентичны, и 19 пар гетерозиготных близнецов, у которых, как у обычных братьев и сестер, идентичны около 50% генов. Участники эксперимента помещали руки в специальные боксы, в которых находились самки комаров *Aedes aegypti*, а экспериментаторы подсчитывали конечное число укусов. Результаты продемонстрировали, что близнецы с идентичными генотипами вызывали у комаров сходную реакцию, чего не скажешь о гетерозиготных близнецах. Это означает, что то, насколько вы желанная добыча для комара, определяют ваши гены!



Однако ученым еще предстоит установить молекулярные механизмы, лежащие в основе этого феномена.

Предполагается, что существует несколько путей, связывающих гены с индивидуальными особенностями запаха тела. Так, возможно, запах определяют какие-либо специфические пептиды, синтезируемые в клетках человека, или специфические продукты метаболизма. Например, есть данные о том, что в формировании специфического запаха человека определенную роль играет главный комплекс гистосовместимости — большое семейство генов, участвующих в работе иммунной системы. Еще в 70–90-е годы прошлого столетия было обнаружено, что главный комплекс гистосовместимости влияет на выбор полового партнера: женщины склонны выбирать партнеров с генами главного комплекса гистосовместимости, отличными от собственных. Известно также, что запах человека в значительной степени определяется микрофлорой, обитающей на его коже и слизистых оболочках; при этом состав микрофлоры варьирует и также имеет связь с генотипом хозяина, спецификой его обменных процессов.

*Fernández-Grandon GM, Gezan SA, Armour JAL, Pickett JA et al. Heritability of Attractiveness to Mosquitoes // PLOS One, April 22, 2015, DOI: 10.1371/journal.pone.0122716.